

أبْقِظْ قَدْرَاتِكَ وَاصْنَعْ مَسْتَقْبَلَكَ



سما
للنشر والتوزيع

د. إبراهيم الفقي

المفكر والكاتب والخبير المحاضر العالمي



أيقظ قدراتك واصنع مستقبلك

للمفكر والكاتب والخبير المحاضر العالمي
د. إبراهيم الفقي

سما

للتنمية والتدريب



العنوان: أبقظ قدراتك واصنع مستقبلك
المؤلف: للمفكر والكاتب الكبير والمحاضر العالمي
د. إبراهيم الفقي
إشراف عام: لجلاء قاسم



25 امتداد ولي العهد حدائق القبة
تليفون: 01271919100 - 24517300
email: samanasher@yahoo.com



80 بني طومان باي - الزيتون - القاهرة
تليفون: 01099998240 - 24518068
email: eldawleah_group1@yahoo.com

تصميم الغلاف: إيمان ملاح
إخراج داخلي: معتز حسنين

جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة

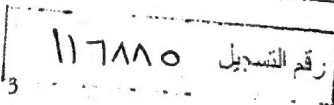
يحظر طبع أو نشر أو تصوير أو تخزين أي جزء من هذا الكتاب بآية وسيلة إلكترونية
أو ميكانيكية أو بالتصوير أو بخلاف ذلك إلا بإذن كتابي من الناشر فقط.

الترقيم الدولي: 977-14-4300-3
رقم الإيداع: 2012 / 8550
الطبعة الأولى: يناير 2013

إهداء

إلى روح فقيدنا الخبير .. وما هو بمفقود
إلى من علم الملايين في الشرق والغرب
إلى رائد التنمية البشرية في عالمنا العربي
إلى الزوج الكريم ... والأب الحنون ... والمربي الفاضل
إلى أستاذنا وعالمنا الدكتور / إبراهيم الفقي
(طبيب الله ثراه)
لك منا الدعوات الطيبات بأن يسكنك الله الجنات

أبنائك ومحبك





الدكتور إبراهيم الفقي في سطور

- مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات إبراهيم الفقي العالمية... التي تتألف من:
- المركز الكندي للتنمية البشرية (CTCHD).
- المركز الكندي لقوة الطاقة البشرية (CTCPHE).
- المركز الكندي للتقويم بالإيحاء (CTCH).
- المركز الكندي للبرمجة اللغوية العصبية (CTCNLP).
- مؤلف ومؤسس علم «ديناميكية التكيف العصبي».
- Neuro Conditioning Dynamic (NCD™).
- مؤلف ومؤسس علم قوة الطاقة البشرية
- Power Human Energy™ – (PHE™).
- خبير عالمي ومدرّب معتمد في:
- البرمجة اللغوية العصبية.
- التقويم بالإيحاء.
- الذاكرة.
- الريكي.



- مدرب معتمد للتنمية البشرية للشركات والمؤسسات من حكومة كيبك بكندا للشركات والمؤسسات.
- دكتوراه في علم الميتافيزيقا من جامعة لوس أنجلوس بالولايات المتحدة.
- حاصل على مرتبة الشرف الأولى في السلوك البشري من المؤسسة الأمريكية للفنادق.
- حاصل على مرتبة الشرف الأولى في الإدارة والمبيعات والتسويق من المؤسسة الأمريكية للفنادق.
- حاصل على 23 دبلوماً وثلاث من أعلى التخصصات في التنمية البشرية والإدارة والمبيعات والتسويق.
- شغل منصب المدير العام لعدة فنادق خمسة نجوم في مونتريال - كندا.
- له عدة مؤلفات ترجمت إلى خمس لغات (الإنجليزية والفرنسية والعربية والكردية والإندونيسية) حققت مبيعات ملايين من النسخ في العالم.
- درب أكثر من 800 ألف شخص في محاضراته ودوراته وأمسياته حول العالم ، وهو يحاضر ويدرب بثلاث لغات الإنجليزية والفرنسية والعربية.
- بطل مصر السابق في تنس الطاولة وقد مثل مصر في بطولة العالم في ألمانيا الغربية عام 1969.
- كان يعيش - رحمه الله - في مونتريال بكندا مع زوجته آمال وابنتيهما التوأم نانسي ونرمين، وأحفادهم مالك وزيايد وكايل وجنه.



مقدمة

في عام ألف وتسعمائة وثمانية وأربعين ذهب مجموعة من العلماء الجيولوجيين إلى أفريقيا بحثًا عن الألماس والأحجار النادرة، وكان من بين هؤلاء العلماء عالم ياباني يدعى «يوكي»، وكان «يوكي» شابًا قد ناهز الثلاثين من عمره، وكان مليئًا بالحماس والحيوية، وعُرف بالمثابرة وبجبهه للمغامرة.

كان يستيقظ مبكرًا.. في الخامسة صباحًا؛ لبدأ رحلته اليومية في البحث عن الألماس والأحجار الكريمة النادرة، ثم يعود إلى الفندق في العاشرة مساءً.

مرت الأيام، ومع ذلك لم يجد «يوكي» أي شيء يذكر، فقرر بعد مرور أسبوعين آخرين أن يوقف البحث ويعود إلى اليابان؛ حين كان قد فقد كل الأمل في العثور على شيء، وكانت هذه هي المرة الأولى في حياة «يوكي» التي يتخلى فيها عن هدف من أهدافه.

وفي اليوم الأخير أنهى «يوكي» عمله في الخامسة مساءً، وقرر أن يعود إلى الفندق لينتهي إقامته ويعود إلى بلاده، وفي طريقه إلى

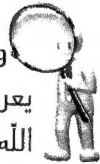


الفندق قابل طفلاً قد قارب السادسة من عمره، وفي يده حجر كبير ذو شكل غريب، فطلب هذا الطفل من «يوكي» أن يأخذ هذا الحجر منه مقابل أن يعطيه بعض الحلوى، فأعطاه «يوكي» الحلوى وأخذ منه ذلك الحجر الكبير اللامع، وذهب به إلى الفندق لكي يبيحه بمجرده الخاص به، والذي أحضره معه لهذا الغرض.

وعندما لم يصدق «يوكي» عينيه؛ فأعاد البحث مرة أخرى.. ثم مرة بعد مرة.. واستمر في إعادة البحث عدة مرات متتالية لم ينم خلالها دقيقة واحدة؛ فلقد كان هذا الحجر الذي رآه «يوكي» هو أكبر ألماسة شاهدها في حياته، والتي تزيد قيمتها عن العشرة ملايين من الدولارات!!

وبعدها كتب «يوكي» في بحثه أن ذلك الطفل كان يمتلك ثروة كبيرة، ولكنه لم يكن يعرف قيمتها؛ فباعها رخيصة، ولو كان يعرف حقيقة قيمتها لما باعها بهذا الثمن البخس، ولو كان قد علم لكانت سبباً في نجاته هو وعائلته، بل والحي بأكمله من الفقر والجوع.

وأنا شخصياً أقول: إن كثيراً من الناس لا يعرف حقيقة قدراته اللامحدودة التي وهبها الله عز وجل له؛ فيضيع وقته، بل وحياته



ونفسه رخيصة.. تمامًا مثل ذلك الطفل
الذي لم يعرف حقيقة ما كان بين يديه.

وهذه الحقيقة تذكرني بقصة أخرى حدثت منذ أكثر من ألفي
عام وذلك عندما اجتمع بعض الصينيين، وقرروا أن ينحتوا تمثالاً
من الذهب يزيد وزنه عن خمسة أطنان، وكان الهدف من بنائه أن
يكون من أهم الآثار الصينية التي يتكلم عنها التاريخ، ويشاهدها
السياح والمهتمون من كافة أنحاء العالم، وبالفعل استطاعوا أن
يبنوا ذلك التمثال.

وبعد الانتهاء من بناء ذلك التمثال الضخم مباشرة، هجم جيش
يدعى «البرمود» على الصين، وكان ذلك الجيش معروفًا بالشراسة
لأبعد الحدود، وكان عندما يهاجم أي قرية أو بلد فهو يهدم
ويحرق كل شيء، ولا يترك أي شيء حيًّا؛ فخاف كهنة الصين على
التمثال، وقرروا أن يغطوه بالطين السميك؛ حتى لا يكتشف جيش
البرمود أمره، وبالفعل قاموا بتغطية التمثال بالطين، ثم بعد الانتهاء
من ذلك حدث ما توقعه الكهنة، وهجم جيش «البرمود» على
قريتهم، وحطم كل شيء فيها، وقتل أهلها، ومنهم هؤلاء الكهنة،
ووجدوا التمثال الضخم أمامهم، ولم يكن بالنسبة لهم ذا أهمية أو
قيمة؛ فهو فقط مجرد تمثال ضخم من الطين، فتركوه وشأنه.



وتمر الأيام، والتمثال موجود في مكانه لم يتحرك، ومنذ حوالي مائة وخمسين سنة قررت السلطات الصينية نقل التمثال من مكانه ووضعته في بكين (عاصمة الصين)؛ على أنه من الآثار الصينية، دون علمهم بما داخله.

فأحضروا المعدات القوية المتوفرة لديهم لرفع التمثال ووضعته في ناقلة ضخمة كي ينقلوه إلى بكين، وكانت تجربة صعبة للغاية، فلقد كان الطقس شديد البرودة، والمطر غزيرًا جدًا؛ فحدث شرخ في التمثال، فصرخ كاهنهم الأعلى فيهم بأن يتوقفوا عن رفعه، وأن يتركوه على الأرض حتى اليوم التالي؛ حتى يهدأ الطقس وتتوقف الأمطار، ففعلوا وتركوا التمثال على الأرض.

كان هذا الكاهن العجوز شديد الذكاء، وكان عنده فضول وحب استطلاع، فأحضر بطارية، وركز أشعتها على ذلك الشرخ الذي في التمثال؛ فوجد انعكاسًا ضوئيًا لضوء البطارية، ولم يصدق الكاهن نفسه حينها؛ فمن المعلوم أن الطين لا يعطي انعكاسًا ضوئيًا؛ فأحضر مطرقة ومسامير وأخذ في توسيع ذلك الشرخ، وكان الانعكاس الضوئي يزداد قوة، مما زاد من همّة ذلك الكاهن في تكسير الطين من فوق التمثال، وبعد عشر ساعات من العمل المتواصل وقفوا جميعًا مذهولين حين وجدوا أمامهم تمثالاً من الذهب الخالص، قيمته غير محدودة، ولم يروا مثل روعته قط في عصرهم.



لقد وجدوا تمثالاً ذهبياً بداخل غطاء الطين، وجدوا بداخل الطين حقيقة التمثال وقيمته اللامحدودة، وأعلنوا الخبر وهم في سعادة غامرة، وتدخلت السلطات الصينية، ونقلوا التمثال الذهبي بحرص شديد إلى العاصمة لكي يكون مصدرًا لجذب المهتمين والسياح، وهذا التمثال موجود الآن في الصين، وقصته مكتوبة عليه، ومكتوب عليه أيضًا حكمة صينية، وهي:

«بداخل الطين كنز»



وأنا أقول للناس إن بداخل كل فرد من البشر كنزاً من القدرات التي وضعها الله عز وجل بداخلنا.



ولكن معظم الناس لا يبحثون بداخلهم كي يكتشفوا قدراتهم الحقيقية؛ لأن عالمهم المحيط بقدراتهم مليء بالبرمجة السابقة والاعتقادات والأحاسيس السلبية التي تبرمجها بها الماضي من العالم الخارجي، فكانت بداية هذه البرمجة من الوالدين، ثم





من المحيط العائلي، ثم من المحيط الاجتماعي، ثم من محيط الدراسة، ثم من الأصدقاء، ثم من وسائل الإعلام، بالإضافة إلى القيم التاريخية والدينية والجغرافية، أي أن أكثر من 90 ٪ من قيمنا العاطفية مكتسبة من العالم الخارجي؛ لذلك فهي تبرمجنا سلبياً، وقد قام بعض الباحثين بكلية الطب في «سان فرانسيسكو» بالبحث عن نوعية برمجة الإنسان، فوجدوا أن أغلبها سلبي ويعمل ضدنا، وما هذه البرمجة إلا دفن لقدراتنا اللامحدودة بداخلنا، المغطاة بالاعتقادات والأحاسيس والإدراك السلبي عن قيمتنا الحقيقية.. تماماً مثل ذلك التمثال الصيني المغطى بالطين، والذي كان بداخله قيمة غير محدودة.

وقد أراد الله عز وجل منا أن ننظر بداخلنا، وأن لا نتأثر ببرمجة سلبية من العالم الخارجي، وأن ندرك روعتنا وقيمتنا الحقيقية. ولقد أعطانا الله قدرة العقل البشري على البحث والتحليل والاستدلال والقدرة على الاكتشاف؛ لكي نؤمن به سبحانه وتعالى أكثر.. ونطيعه أكثر.. ونرتبط به أكثر.

والآن دعنا نقدم لك ما نعرفه في هذه اللحظة عن بعض قدراتنا. والتي من المؤكد أنها تزيد على ذلك الذي نعرفه



بكثير.. ولكننا لا نعرف مداها بعد. ولكن الله سبحانه وتعالى أعطانا العقل وقدرته على البحث والاستكشاف والاستدلال والمعرفة.

ولنبداً بالعقل البشري، ذلك الشيء الذي كرمنا الله عز وجل به..

فالعقل البشري يحتوي على أكثر من 150 مليار خلية عقلية، وقد كتب الدكتور/ هربرت سبنسر من جامعة «هارفارد» بالولايات المتحدة الأمريكية في بحثه عن العقل البشري، وأيضاً في كتابه: «علاج وقدرة بلا حدود».. فقال: إننا لو بدأنا العد من الرقم واحد حتى نصل إلى 150 مليار فسوف نحتاج إلى 5000 سنة! تخيل! وأن العقل البشري قدراته لا محدودة، وأن العلماء قالوا في الخمسينيات من هذا القرن: إننا كبشر نستخدم حوالى 50 ٪ من قدرات العقل، ثم قالوا في الستينيات: إننا نستخدم فقط 20 ٪ ثم في السبعينيات قالوا: إننا نستخدم فقط 10 ٪، ثم في الثمانينيات قالوا: إننا نستخدم 5 ٪، ثم في التسعينيات قالوا: إننا نستخدم 1 ٪. ثم الآن، وفي كتاب لأحد الباحثين الأمريكيين بعنوان: THE "f" "s" SIZE كتب قائلاً: إننا لا نستخدم أكثر من 0.1 ٪ فقط من قدرات العقل البشري.





تخيل! واختلف معه العلماء بأننا نستخدم حوالي 10 ٪ من العقل.

ولو أننا أخذنا رأي العلماء بأننا نستخدم 10 ٪ من قدراتنا العقلية، والتي حققنا كل هذا التقدم في كافة المجالات بما في ذلك الطب والنفس البشرية والإلكترونيات... إلخ من الاكتشافات التي نتمتع بها الآن، فما بالك لو أننا استخدمنا 50 ٪ من قدراتنا العقلية؟ وما الذي نستطيع تحقيقه فعلاً لو أننا اكتشفنا كافة أسرار ذلك العقل البشري واستطعنا أن نستخدم الـ 100 ٪ كاملة؟

سأترك لك الخيال، وتأكد أن الذي تستخدمه لا يتعدى 1 ٪؛ لأننا لا نستخدم أكثر من ذلك الآن!!

واستمر الدكتور/ هربرت في بحثه عن العقل البشري وأكد أن العقل البشري عنده القدرة على التركيز على سبع معلومات، تزيد معلومتين أو تنقص، وأن العقل اللاواعي عنده القدرة على استقبال أكثر من مليوني معلومة في الثانية الواحدة، وأن سرعة تفكير الإنسان تزيد على سرعة الضوء الذي هو 186 ألف ميل في الثانية الواحدة.

وأما عن مخزون ذاكرة الإنسان ففي كل خلية عقلية يوجد مليون خلية أصغر منها تدعى «سنابزس»، وأن بداخل كل «سنابزس» مليون خلية ذاكرة، وإذا أردنا أن نحسبها فلو أننا ضربنا مليوناً في



مليون في 50 مليار تكون النتيجة هي حجم مخزون الذاكرة التي نعرفها الآن.. تخيل!

والعجيب أن بعض الناس يقول في نفسه: إن ذاكرته ضعيفة! بل لا يعرف أن تركيزه مشتت بالتفكير في أشياء كثيرة في وقت واحد؛ فهو لا يعرف أن العقل يتعامل مع شيء واحد فقط في وقت معين، ثم يتعامل مع الذي يليه.. وهكذا، وما يفعله هذا الشخص هو أنه يحاول أن يتعامل مع أشياء كثيرة معاً في وقت واحد؛ فيتسبب في تشتت أفكاره.. لا أكثر، وأما الذاكرة هي بركة من أفكاره السلبية عنها.

ولو استطرنا في الحديث عن العقل البشري سنحتاج إلى كتب تتعدى هذه الكلمات، ولكن أكتفي بهذا القدر في هذا الكتاب.

والآن إذا أردنا أن نتأمل في العينين..

نجد أن عندهما القدرة على التعرف على 10 ملايين لون في الحال بدون تفكير، وأن العينين تطرفان (تغمضان وتفتحان) حوالي 18000 مرة في اليوم الواحد؛ لكي تحافظ على الطاقة الكهرومغناطيسية التي تحتويها؛ وبالتالي ترى بوضوح، والأحماض التي تفرزها العين على شكل دموع مالحة لكي لا يستطيع أي ميكروب أو حشرة الدخول إليها حتى يهلك تماماً..





فتخيل الروعة في خلقتك والمعجزات التي جعلها الله عز وجل فيك، وهذا شيء بسيط جداً عن العينين وقدراتهما اللامحدودة.

ثم دعنا الآن نذهب إلى الأنف..

إن ذلك الأنف عنده القدرة على التعرف على أكثر من 2000 رائحة مختلفة، وأيضاً له قدرة فائقة على التنفس وتنقية الأوكسجين من كافة الشوائب بالشعيرات التي فيها؛ وذلك لكي يصلك الأوكسجين النقي الذي يتغذى عليه المخ، وتتغذى عليه كل خلية فيك.

والفم واللسان وقدراتهما على التعرف على الطعم المختلف.. والأسنان وقدرتها على المضغ.. واللحاب وروعته في مساعدة الجهاز الهضمي على الهضم.. والأحبال الصوتية وقدرتها على التلين لكي يخرج الكلام واضحاً للناس..

إنها معجزات من عند الله عز وجل بينهما لخلقه.. ومع كل ذلك فلم نتكلم عن روعة الجلد والشعر.. والتفاصيل الأخرى..

وهذا القلب.. الذي يدق حوالي 100000 دقة يومياً دون أن تشعر أنت بذلك..



د. إبراهيم الفقي

والكبد وروعته.. والكلى.. والطحال.. والمعدة.. كل شيء
بداخلك معجزة ليس لها حدود، يعمل كل منها بمفرده في دقة
تامة، وأيضا يعمل الجميع في فريق عمل متحد في دقة وروعة،
ونظام تام يدل على عظمة الخالق سبحانه وتعالى.

ولو استطرنا في الكلام عن عظمة
الخالق سبحانه وتعالى وما أعطاه لنا لن
نستطيع ذلك، كما أن الله سبحانه وتعالى
خلقنا في أحسن تقويم، وفضلنا على كثير
من مخلوقاته، وخلقنا بيده الكريمة، وسخر
لنا كل ما في هذا الكون، وجعلنا خلفاء في
الأرض، ونفخ فينا من روحه، وأعد لنا جنة
عرضها السماوات والأرض، ومغفرة منه
ورحمة، فحب الله سبحانه وتعالى يفوق
خيال البشر..



كل هذا الكلام لا يعطيك كل حقك، وإنما هو ببساطة شديدة
جزء قليل من روعتك وقدراتك اللامحدودة.. فكرر معي:
الحمد لله.. الحمد لله.. الحمد لله..





ولقد قررت أن أكتب هذا الكتاب.. وأن أسميه:

«أيقظ قدراتك.. واصنع مستقبلك»

وقسمته إلى جزأين:

الجزء الأول: أيقظ قدراتك..

وفيه تكتشف قدراتك اللامحدودة التي وهبها لك الله سبحانه وتعالى، وتعرف أنك أكبر وأقوى من أي تحدٍ من تحديات هذه الحياة.

الجزء الثاني: اصنع مستقبلك..

وهو يركز على كيفية استخدام هذه القدرات الرائعة؛ لكي تحقق أهدافك وتبنى مستقبلاً رائعاً.

والآن دعني أسألك:

- ألم يحن الوقت أن تعرف حقيقة من أنت؟
- ألم يحن الوقت أن تعرف قدراتك اللامحدودة؟
- ألم يحن الوقت أن تكف عن الشك في قدراتك؟
- ألم يحن الوقت أن تكف عن الشكوى واللوم والنقد والمقارنة؟

• ألم يحن الوقت أن تعرف كيف تتعامل مع لصوص الأحلام؟

• ألم يحن الوقت أن ننظر إلى الخوف في عينيك؛
كي تقول له: «لن تمنعني بعد الآن من تحقيق
أهدافي»؟

يارب؛

• يا رب العالمين.. اغفر لي جهلي بنفسي، اغفر لي
عدم معرفة عطايك اللامحدودة، اغفر لي جهلي
قدراتك وقوتك..

ثم تعاهد الله عز وجل أن تكتشف قدراتك، وتعرف على
ذاتك الحقيقية.

ثم تعاهده سبحانه وتعالى أن تستخدم قدراتك على أفضل
وجه.

ألم يحن الوقت أن تنظف الطين الذي يحيط بك من البرمجة
السلبية التي اكتسبتها من الماضي؟!

أن تسامح الجميع؟!

أن توقظ المارد الذي بداخلك؟!





ألم يحن الوقت أن تعرف قيمة تلك الألماسة التي بين يديك؟!
ألم يحن الوقت أن تصنع مستقبلك؟!

كرر معنى الآن.
حان الوقت.. حان الوقت



تعال نعي كي نفحص معاً في أعماق النفس البشرية ونكتشف
روعتها.

تعال معي في رحلة إلى داخلك، كي تشاهد فيها العجائب
والروعة ومعجزات الخالق عز وجل.

تعال معي في طريق اليقظة.. طريق الحرية.. طريق النجاح
والسعادة

حان الوقت أن
توقظ قدراتك وتصنع مستقبلك.



الجزء الأول
أيقظ قدراتك





بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

﴿وَفِي أَنْفُسِكُمْ أَفَلَا تُبْصِرُونَ﴾

[الذاريات: 21]

أيقظ قدراتك

عندما ندرك قدرات الإنسان غير المحدودة، وندرك أننا لو استخدمناها كما يجب أن نستخدم.. فإننا نستطيع أن نحقق أهداف حياتنا، وأن نعيش أحلامنا، بل وتكون رحلة حياتنا مليئة بالسعادة وراحة البال..

والآن دعني أسألك:

إذا كان فعلاً عندنا كل هذه القدرات، وإذا كنا فعلاً نستطيع أن نحقق أهداف حياتنا، ونعيش في سلام داخلي وسعادة ونجاح مستمر، إذا كان ذلك فعلاً حقيقية واقعة، لماذا لا يحقق معظم الناس أهداف حياتهم؟!



د. إبراهيم الفقي

• لماذا يعيش معظم الناس في دوامة من

التحديات والصعوبات؟

• لماذا يبيع الناس أنفسهم بأقل الأسعار؟

إن الإجابة على هذه الأسئلة تتلخص في كلمة واحدة.. وهي:
عدم الإدراك.

عدم الإدراك الإنسان بأنه أقوى وأفضل مما يفكر.

عدم إدراكه لبرمجته السلبية السابقة التي تبرمج بها من العالم
الخارجي.

عدم إدراكه أنه لا يُقيَّم بسلوكه ولا لونه ولا شكله ولا ص م
نصبه ولا عائلته.. ولكن ه أفضل مخلوق عند الله عز وجل.

وباختصار.. عدم إدراك قيمته الحقيقية..

دعني أقص عليك قصة قصيرة عشت

أحداثها.. ومنحتني خبرة كبيرة عن الإدراك.



كنت مدعوًا ذات يوم لأحاضر مجموعة من رجال الأعمال
الشباب في مونتريال، وعندما ركبت سيارتي أدركت المحرك





وأردت قيادة السيارات وجدت السيارة لم تتحرك من مكانها؛ فضاغت ضغطتي على دواسة البنزين، ولكن السيارة لم تتحرك أيضاً، ولكن صوت المحرك ازداد قوة.. فنزلت من السيارة واتصلت بالمختصين الذين حضروا في أقل من نصف ساعة وكانت المفاجأة.. وهي أن السيارة لم تتحرك لأن مكبح (فرامل) اليد كان معلقاً!

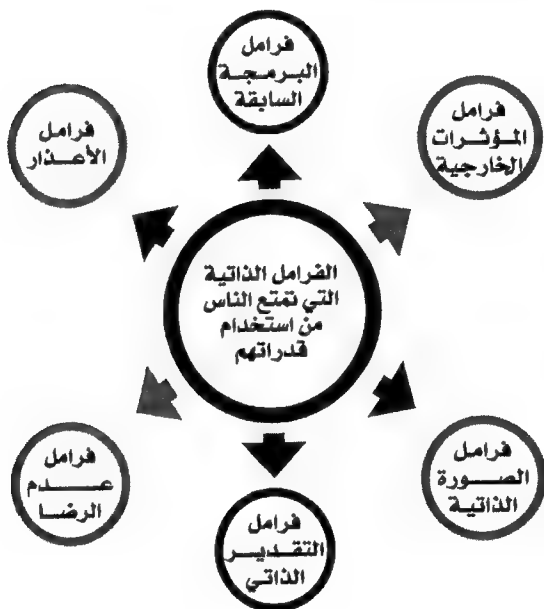
تخيل.. لم تتحرك السيارة بسبب الفرامل، وكان كل ما عليّ أن أفعله لكي أستطيع استخدام قوة السيارة وأن تسير بسرعتها هو أن أبطل عمل الفرامل.

تماماً مثل كثير من الناس.. يستخدم فرامل توقف عقله عن التفكير في إمكانياته واحتمالات النمو والتقدم، إنها فرامل التفكير السلبي والاعتقاد السلبي عن نفسه وعن الآخرين، بل وحتى عن الدنيا كلها.

هذه الفرامل تمنعه من التقدم للأمام، ولكن الخبر السار في ذلك هو أنني أنا وأنت وكل إنسان على وجه الأرض يستطيع أن يبطل عمل فرامل عقله، ويستخدم قدراته، ويحقق أهدافه.



وقبل أن نتملك عن ذلك دعنا نكتشف معاً أنواع الفرامل الذاتية التي تمنع معظم الناس من استخدام قدراتهم.





فرامل الأعذار

عذر الحالة النفسية:

أذكر قصة لإحدى النساء.. كانت مدرّسة ناجحة وسعيدة في عملها، وكانت حياتها عادية ومستقرة جدًّا، وكانت متزوجة ولديها ثلاثة أولاد، ثم حدث خلاف عادي بينها وبين مديرة مدرستها، فأصبح كل تركيزها منصبًّا على هذا الخلاف الذي نشأ بينها وبين مديرتها، حتى أصبحت لا تطيق الذهاب للعمل، حتى وصل بها الأمر أن قدمت استقالتها من العمل من شدة الهم الذي تجده، وكل ذلك كان بسبب شخص واحد.. هو مديرة المدرسة!!

ثم لما تفرغت واستقرت في بيتها كانت سعيدة بهذا الوضع الجديد فكانت تهتم بأبنائها وزوجها، ثم لما استمرت بها تلك الحال مدة شعرت بنوع من الملل نتيجة تلك الرتابة التي تعيشها، حتى وصلت إلى الاكتئاب، الذي لم تستطيع معه العودة للعمل، ونسيت تمامًا أنها كانت تعمل في يوم من الأيام، ولكن خلافها مع شخص معين جعلها لا تركز إلا على الصعوبات التي واجهتها، هذا التركيز الذي جعل حالة الضيق العادية التي مرت بها تتحول



إلى حالة نفسية، ثم اقتنعت بهذه الحالة، فأصبحت تبرر لنفسها بهذا العذر.. عذر الحالة النفسية.

عذر الحالة العائلية:

كثيراً ما نسمع بعض الناس يقول: إن والدي لم يجبني قط.. أو: إن والدتي لم تحترمني قط.. أو: إن إختوتي لا يقدروني.. وقد يقول البعض: إن أبي وأمي لم يتدربا على تربية الأطفال تربية صحيحة..

وأقول له.. أخبرني عن أب أو أم تدربا على تربية الأطفال، وربيا أبناءهما تربية صحيحة على أحسن ما ينبغي.

وهذه فتاة تبلغ من العمر حوالي تسعة عشر عاماً، أتتني في استشارة خاصة، وكانت تبكي بطريقة غير طبيعية حين كانت تتحدث عن والدها، حتى قالت: إنها تكرهه، ولا تطيقه، وإنها تفضل الانتحار على الحديث معه، بل إنها فعلاً حاولت الانتحار أكثر من مرة؛ وذلك لقسوة والدها وشدته عليها.

ثم في يوم من الأيام حدث أن قابلني والدها في إحدى أمسياتي، وبمجرد أن رآني بادرني بالقول: إنني في أمس الحاجة إليك كي تساعدني في تلك المشكلة، إنني أريد أن أقرب من ابنتي أكثر، ولكنها لا تطيقني، وأنا لا أستطيع التعامل معها.





انظر.. هو يريد أن يقوم بكل ما يستطيع، ويحاول أن يؤدي واجبه على أكمل وجه، وهو في جميع الأحوال أب.
وهي كانت تريد الانطلاق، تريد أن تخرج وتسهر كل يوم، وكانت لا تذاكر، وترسب في امتحاناتها، كل ذلك وهي لم تنظر إليه إلا على أنه سلبي، ويريد أن يقيد بها بقيوده، وأنه يقسو عليها ويعاملها بشدة.

فارتكبت إلى ذلك العذر الذي رأت أنه يعيقها عن النجاح في حياتها. وهو هذر الحالة العائلية.



عذر الحالة الاجتماعية:

قد تجد بعض الناس يقول: إنني لا أستطيع التعامل مع الناس.. أو: إن الناس لا يحبونني.. أو: إن الناس لا يقدرُوني.. وهكذا.

وهنا أسأله: هل أنت إنسان اجتماعي؟

فستجد في بعض الأحوال من يقول: أنا كنت إنساناً اجتماعياً، ثم أصبحت الآن غير ذلك!!



د. إبراهيم الفضي

وإذا سألته: فما السبب؟! إذا به يقول: إن بعض الأصدقاء قد خانوه من قبل، أو كانوا يسخرون منه، أو كانوا يهينونه، أو ما شابه ذلك من الأعذار.

لذلك فقد قرر أن يتخلى عن جميع تلك الصدقات، بل وصل إلى أنه أصبح يخشى لقاء الناس.

حتى وصل لمرحلة أن أصيب بالخوف الاجتماعي، وأصبح عذر الحالة الاجتماعية يمنعه من التقدم للأمام دائماً.

عذر الحالة المهنية:

قد تجد عند البعض اعتقاداً ذاتياً بأنه سيُطرد من عمله، وأنه لن يستمر في أي عمل أبداً؛ والسبب في ذلك هو أن عنده شعوراً بأنه أضعف دائماً ممن يعملون معه.

وبدلاً من أن يحاول تحسين مستواه فإنك تجد عذر الحالة المهنية يعوقه عن التقدم.





عذر الحالة المادية:

تجد أن الكلمة السائدة على السنة
الكثيرين هي ليس معي أموال.. ليس
عندي إمكانيات.. لو كان عندي أموال لكنت
سافرت.. أو: لو كان عندي أموال لكنت
فعلت وفعلت.



في حين أن أغلب من عندهم أموال الآن كانوا في يوم من الأيام
لا يملكون هذا المال، بل إن الإحصائيات العالمية تؤكد أن الذين
يملكون الأموال بالوراثة عن آبائهم أقل من 7% من أغنياء العالم،
وأن 97% من الأغنياء بدأوا من الصفر، أو إن شئت فقل: من تحت
الصفر.

انظر إلى أولئك الذين صاروا أغنياء في يوم من الأيام.. لقد
كانوا قبل ذلك اليوم لا يملكون شيئاً.. بيل جيتس.. جيس بني..
وهايل سعيد من اليمن.. جميعهم بدأوا من الصفر.. أو إن شئت
فقل: من تحت الصفر، ولكنهم جميعاً لم يوقفهم عذر الحالة
المادية، بل إنهم تقدموا في حياتهم وكافحوا؛ كي يملكوا هذه
الأموال؛ فملكوها في يوم ما.



عذر الخوف:

كان هناك شخص يعمل في سفارة بلاده، ثم تمت ترقيته وأصبح سكرتيرًا أولًا للسفارة، ثم حضر يومًا ما اجتماعًا هامًا وأبدى رأيه في أمر ما، ولكنه هوجم هجومًا شديدًا بسبب هذا الرأي، وكانت العواقل وخيمة نتيجة رد فعله تجاه أولئك الذين هاجموا، لدرجة أن بلاده أرسلت له إنذارًا بسبب ذلك، وبسبب ذلك أصبح يخاف جدًا من الكلام أمام الجمهور، ولا يستطيع أن يبدي رأيه أبدًا، مما أثر عليه تأثيرًا سلبيًا، ولقد قابلت هذا الرجل أكثر من مرة، وكان يحضر كل أمسياتي وندواتي في كل مكان تقريبًا، وعندما سألته عن قصته قص عليّ هذه القصة، وقال لي: إذا لم أتخذ قرارًا الآن وأعود مثل حالتي الأولى، وأبدي رأيي أمام الناس بلا خوف فسوف أموت أو أصاب بمرض صحي أو نفسي.

واستمر على ذلك حوالي سنتين كاملتين، وعندما وُضع في موقف لا بد وأن يختار فيه ويقرر، فكر أن يبحث عن العلاج، وكان الوضع هنا صعبًا للغاية بالنسبة له، وبالرغم من ذلك فقد استمر الخوف بداخله لفترة معينة، ولكنه بدأ يتجاهل ذلك الخوف، وواجه الألم بمهنته التي شغلته عن الخوف، وبعد ذلك ترك العمل بسبب هذا الخوف، ثم افتتح مشروعًا آخر، ونجح فيه بالفعل، وبالتالي ذهب هذا الخوف الذي كان يمنعه من التقدم والنجاح.





عذر العادات:

حين تحاول إثناء شخص ما عن التدخين مثلاً فإنك تجده يقول: إنها من العادات التي اعتدت عليها، وأنا لا أستطيع أن أتركها، ولو تركتها فسوف أتعب وأنفعل، وأتناول الكثير من الطعام ويزيد وزني، وقد يحدث معي كذا وكذا.. فكل هذه عادات عوّد نفسه عليها، فأصبحت عادة عنده، ولكنه كما عوّد نفسه على هذه العادة فإنه يستطيع أن يغيرها.

ولكنه يضع كل شيء تحت الاعتذار بالعادات، ويقول: إن هذه عادة، ثم تصبح هذه العادة سبباً في منعه من التقدم في الطريق إلى الله عز وجل، وتؤدي إلى تدهور صحته، ويصاب بالسرطان وغيره من الأمراض القاتلة التي يسببها التدخين.

عذر العمر:

هل اعتذر لك أحد من قبل بأنه صغير في السن، أو بأنه كبير جداً في السن



أذكر أنني التقيت مرة بشخص، وكان في الثامنة والستين من عمره، وكان يريد أن يقوم بعمل دكتوراه، فسألني: هل يمكن في



د. إبراهيم الفقي

سني هذه أن أقوم بعمل الدكتوراه في فرنسا؟ فقلت له: هل تتكلم الفرنسية جيداً؟ قال: نعم.. فقلت له: وما الذي يمنعك إذن؟ ثم سألته: بعد أربع سنوات كم سيكون عمرك؟ قال: 72 سنة.. فقلت له: وإذا قمت بعمل الدكتوراه فكم سيصبح عمرك بعد تلك السنوات الأربع؟ قال: 72 سنح.. فقلت له: اسمح لي أن أكرر عليك السؤال مرة أخرى: بعد أربع سنوات كم سيكون عمرك؟ قال: 72 سنة.. فقلت له: وإذا قمت بعمل الدكتوراه فكم سيصبح عمرك فكم سيصبح عمرك بعد تلك السنوات الأربع؟ قال: 72 سنة.. فقلت له: اسمح لي أن أكرر علي السؤال مرة ثالثة: بعد أربع سنوات كم سيكون عمرك؟ قال: 72 سنة.. فقلت له: وإذا قمت بعمل الدكتوراه فكم سيصبح عمرك بعد تلك السنوات الأربع؟ قال: 72 سنة.

وعندما كررت عليه ذلك عدة مرات قال لي: ماذا تقصد يا دكتور؟ هل تريدني أن أقوم بعمل الدكتوراه؟ فقلت له: بماذا ستشعر إذا لم تقم بذلك؟ قال: سأشعر بالإحباط والاكتئاب والضييق.. فنصحتته بأن يقوم بعمل الدكتوراه، فأتاني بعد أربع سنوات سعيداً، وقال لي: لقد قمت بإنهاء الدكتوراه..

فأنا استطعت بفضل الله عز وجل أن أغير إدراكه من عجز العمر إلى التقدم والنجاح..





فهناك الكثير من الناس يقول: أنا صغير السن، أو: أنا كبير السن؛ فلا أستطيع أن أفعل كذا.

فعذر العمر مما قد يوقف التقدم والنجاح.



عذر الحالة الجسمانية:

يتعلل البعض بالحالة الجسمانية. فيقول مثلاً: أنا معوق.. أو أنا قصير.. أو: أنا طويل.. أو أنا ضئير وهكذا.



ومع ذلك فإننا نرى الكثيرين من أصحاب العاهات وقد برعوا في شتى الفنون، فهناك مثلاً (لويس بريل) الذي ابتكر القراءة بطريقة بريل للمكفوفين، حيث كان ضئيلاً، ولكنه استطاع أن يقدم رسالة للناس.

ولكن هناك من الناس من تكون عنده إعاقة خفيفة لا تمنعه من الحركة، ولكنه يستخدم هذه الإعاقة لينال الشفقة والرحمة



من الآخرين، فهو يقنع نفسه بأن هذه الإعاقة تمنعه من التقدم والحركة.

وما هو ذا الدكتور طه حسين، الذي كان ضريحاً مع ما وصل إليه، وهذه أيضاً هيلين كيلر، والتي لم تكن ضريحة فقط، بل كانت ضريحة ولا تسمع ولا تتكلم، ولكنها استطاعت أن تترك بصمتها في هذا العصر والعصر الذي قبله قبل أن تموت، لقد كانت من أقوى المفكرين حتى الآن.

وبالتالي فنحن نجد أن عذر الإعاقة لا تمنع
أبداً من التقدم والنجاح المستمر.



عذر الحرص الشديد:

قد تجد من يقول: إن الناس وحوش، ولا ينبغي أن تثق في أي شخص.. وسبب ذلك أن بداخل هذا الرجل خوفاً شديداً من التعامل مع الناس، ولأنه يخاف أن يتحرك ويتقدم فإنه يتأثر ويؤثر بالناس، فعندما تقول له: هيا بنا كي نقوم بعمل مشروع مثلاً.. تجده يقول لك: لا تفعل ذلك؛ فإن عمي حدث له كذا، وخالي حدث له كذا.. ويحاول أن يؤثر فيك ذلك التأثير السلبي، فحرصه وخوفه الشديدان يؤثران عليه سلباً، ويجعلانه تعيشاً في





حياته الزوجية، ومع أولاده، وفي حياته الشخصية والاجتماعية، ولا يتقدم أبدًا، ويرفض أي اقتراح قد يساعده على التقدم، ويقول لكل من يعرفه: احذر.. فهذا صعب، وهذا قد يؤثر عليك.. وهذا الحرص يجعل فرامل عقله تمنعه من التقدم والنجاح واستخدام قدراته اللامحدودة في عمل أي شيء ينفعه..

والآن.. لنا أن نتساءل:

هل كل هذه الأعذار والفرامل العقلية تؤثر على الإنسان؟
والجواب: مؤكد هي تؤثر طبعًا.

عندما يستمر الإنسان في إعطاء نفسه أعذارًا نفسية أو جسمانية أو مادية أو اجتماعية. أو حتي روحانية.. هل تعتقد أنه يستطيع بعد كل ذلك أن يتقدم؟!

هناك دورة أسميها: «الدورة النفسية لمرض الأعذار»، وهي تبدأ دون أن يشعر بها الإنسان؛ فهو يقرر أن يستخدم عذرًا معينًا؛ وذلك ليمتنعه من التقدم؛ لئلا يسخر الناس منه أو يستهزءوا به، فقد أصبح إما معوقًا، أو مريضًا، أو فقيرًا، أو غير ذلك، كمثّل رجل شرع في الدكتوراه، ثم لم يستطع أن يكملها لأي سبب، فإذا به يكذب على الناس ويقول لهم: إنه لا يملك المال اللازم لإكمال الدكتوراه، أو: إنه مريض، أو: إن ذلك لأن الجامعة ظلمته وطرده



دون سبب، وأنه لا يستطيع أن يتحرك.. فبدلاً من أن يتحرك ويتقدم يبدأ في اختلاق الأعذار المختلفة التي تمنعه من التقدم والنجاح.

فالمرحلة الأولى أنه قرر، ثم بعد ذلك
اختار العذر الذي سيعتبره ثم المرحلة
الثالثة وهي الاستخدام.



فطالما أنه قد اختار العذر فسوف يستخدمه، وكلما استخدم هذا العذر كلما كبر في قلبه هذا العذر، فيستخدمه أكثر؛ لأنه يكرره باستمرار، فأصبح عادة عنده، فتحول من القرار.. إلى الاختيار.. إلى الاستخدام.. إلى التكرار فأصبح عادة عنده، فأى شيء نفعله في حياتنا لأول مرة فإنه المخ يسجله عنده، وعندما يتكرر هذا الشيء يسجله المخ أفضل من المرة الأولى، ومع كل تكرار فإنه يسجله بشكل أفضل.

وكذلك عندما يقرر الإنسان ويختار العذر ويستخدمه ويكرره يصبح الأمر عادة عنده، وتكبر عنده هذه العادة، وكلما حاول أن يمنع هذه العادة لا يستطيع؛ لأنه أقنع نفسه بها واستخدمها، فمن القرار.. إلى الاختيار.. ثم الاستخدام.. ثم التكرار.. إلى التعديل.. وبعد ذلك الاعتقاد.





أذكر أنني كان لي زميل يدرس معي في معهد الفنادق، وكان دائماً يقول للناس: إنه حاصل على الحزام الأسود في الكاراتيه، وكنت على قناعة تامة بأنه لم يمارس لعبة الكاراتيه في حياته قط، ولكنه كان يقنع الناس بأنه بطل في الكاراتيه.

ثم لما تكلم بذلك الأمر أقنع نفسه بأنه بطل في الكاراتيه، ثم بدأ يقلد بروس لي ويؤدي بعض حركات الكاراتيه أمام الناس، فكانت النتيجة أن صدق نفسه، وكان يخوف الناس كثيراً، لدرجة أنه كان يقول: أنا لا أريد أن أؤذي أحداً.

ثم في يوم من الأيام كنت داخل المعهد، وكنت في ذلك اليوم متأخراً على موعد المعهد، وكان أقول سيارة «سبور»، وحين دخولي وجدت مجموعة من الشباب يضربون صديقي هذا، ولم أجد طريقة لإنقاذه منهم سوى أن اندفعت نحوهم بسيارتي، وضغطت على المكابح (الفرامل) أمامهم فجأة؛ فهربوا جميعاً وتركوكه، بعد أن كاد يهلك.

وعندما نصحته بأن يكف عن هذه الأكاذيب تماماً، أو أن يمارس رياضة الكاراتيه على الحقيقة.

فأي شيء تقوله لنفسك سوف تصدقه، وبعد ذلك يصبح ذلك الشيء جزءاً منك، فالإنسان إن أعطى نفسه عذراً فإنه يقتنع به، فمثلاً إن أقنع نفسه بأنه مريض، فإنه يقول: لا بد أن أذهب للطبيب..



أنا مريض ولا أستطيع الحركة والعمل.. وعندما يقنع نفسه بذلك تصبح عادته اليومية أن يعالج من شيء ليس عنده أصلاً.

والدليل على هذا إحصائية قامت بها إحدى الجامعات أثبتت فيها أن تسعة من بين كل عشرة يذهبون إلى الأطباء غير مرضى حقيقيين، ولكنهم يريدون أن يطمئنوا على أنفسهم فقط، أو موهمون بأنهم مرضى، وهم ليسوا كذلك.

إن ذلك الشخص الذي يقول: إن عنده مرضاً نفسياً لا يفعل إلا أنه يضع لنفسه فرامل المرض. عذر الحالة النفسية.. فقد وصل في هذه الحالة في مرحلة الدورة النفسية إلى مرحلة الأعذار، وبعد مرحلة الأعذار يدعم نفسه حتى يصل إلى مرحلة التدعيم، ثم يبدأ في دعم نفسه.. أو: أنت كذاب.. فإنه يقول له أنت لا تعرف شيئاً، ولا تعرف الذي عندي؛ فأنا مريض، وعندي كذا وكذا.

وطالما أنه أعطى نفسه العذر فسوف يدافع عن هذا العذر، وطالما أنه أقنع نفسه به واستخدمه وعدل فيه وكرره ودعم هذا العذر، فسيصل إلى آخر مرحلة في الدورة النفسية، وهي التعود، وطالما أنه تعود على هذا العذر، فأصبح عادة عنده، فكل الذي يقوم به أنه يذكر للناس أعذاره، وبالتالي فهل تتوقع أن يتقدم؟ هل ينمو؟ هل ينجح؟ هل يحقق أهدافه؟ كلا..





إنه لا يزداد قدرة ولا قوة إلا في تقديم الأعذار، فأصبح يستخدم قدراته وقوته ضد نفسه دون أن يشعر أو أن يصاب بالاكئاب؛ ولذلك قيل قديمًا: «لا تمارضوا فتمرضوا فتموتوا».. فأنت تمارض، ويأتيك الناس يعودونك ويشفقون عليك، وتسمع من الناس كلام الشفقة والترحم، ثم بعد أن يذهب الناس هل ستكون سعيدًا بهذا الكلام؟ ماذا ستقول لنفسك؟! ستتتظر غدًا حتى يأتيك الناس ويقولوا لك نفس الكلام، وبالتالي تقتنع بأنك مريض بالفعل، ويدعمك العقل البشري بأنك مريض فعلاً.

فهذه هي دورة مرض الأعذار. القرار..
ثم الاختيار.. ثم الاستخدام.. ثم التعديل
ثم التكرار.. ثم الاعتقاد.. ثم التدعيم.. ثم
العادات.



فأصبح العذر تخدمه فرملة متكاملة سوف توقف حياتك من التقدم والنمو، فتخيل نفسك مثلاً ذاهباً لتركيب القطار، ثم في طريقك تأخرت على موعد القطار، فهل سينتظرك القطار؟! بالطبع لا؛ فالقطار هو التقدم والنمو، فإن تأخرت فلن تستطيع أن تتقدم، فالزمن سيمضي ولن ينتظر، والتغيير سيحدث بالفعل، سواء أنك



تريد أو لا تريد، فإذا لم تتغير فالتغير سيحدث، سواء أردت أم لم ترد، والزمن يمر، سواء تحركت أم لم تتحرك، فالقطار الذي مرَّ هو سِنُّك الذي يمر ولا يعود مرة أخرى، فالوقت حان حتى تترك مرض الأعذار ولا تستخدمه؛ لأن مرض الأعذار يأتي بعده مرحلة أخرى وهي دورة الألم.

فالبرمجة السابقة التي برمجت نفسك فيها، والتي اكتسبتها ن العالم الخارجي، وأقنعت نفسك بها، واستخدام مرض الأعذار إنما يحدث من البرمجة السابقة.. إلى التكرار.. إلى منطقة الراحة والأمان.



أضرب لك مثلاً بسيطاً جداً..

وُضِعَتِ الضفدعة في إناء فيه ماء ساخن جداً، وعندما وُضِعَتِ في الماء قفزت إلى الخارج فوراً؛ وذلك لأنها شعرت بالتغير المفاجئ، فأحضروا قليلاً من الماء الساخن ووضعوا فيه تلك الضفدعة وأغلقوا الإناء الزجاجي الذي وضعوها فيه، فحاولت أن تقفز مرة أخرى، ولكنها لم تستطع أن تخرج؛ لأن الإناء مغلق بإحكام، وحاولت عدة مرات، ولكنها فشلت؛ فاستقرت في





الماء، فزادوا كمية الماء، ثم وضعوا الماء على نار هادئة، فبدأت درجة حرارة الماء ترتفع تدريجيًا، وأخذت الضفدعة تتعود على درجة الحرارة، فرفعوا درجة الحرارة، وتعودت الضفدعة على هذه الحرارة مرة أخرى، وظلوا يزيّدون من درجة الحرارة حتى أخرجوا الضفدعة من الماء مسلوقة..

إن هذا هو مثل كثيرين من الناس، ما يلبث أن تضعه في مكان معين إلا وتجده قد اعتاده، فيعتاد على الأعداء، ويكرر هذه البرمجة السابقة، ويقنع بها نفسه والآخرين، حتى يصل لمنطقة الراحة، حتى يصل لمنطقة الراحة، حتى تجده قد انسلق مثل تلك الضفدعة..

ومن هنا تحدث العادات، وتتكون الآلام، هذه الآلام الذاتية بسبب الفرملة العقلية، مثل فرامل السيارة التي تمنع السيارة من التقدم إلى الأمام.

مع الألم تحدث نقطة مهمة جدًا، ذكرتها في علم ديناميكية التكيف العصبي، وهو علم قمت أنا بتأسيسه بفضل الله عز وجل، هذه النقطة هي ما أسميته بـ«ساعة الحياة».. وهي أن الإنسان حين يولد إنما يولد في براءة تامة، ثم بعد ذلك يبدأ في مواجهة التحديات في هذه الحياة، كأن يمرض مثلاً، أو يخشى السقوط على الأرض، أو يشعر بالوحدة ويريد أن تكون والدته معه،



وبالتالي تكون عنده تحديات، حتى يكبر وتصبح عنده تحديات من نوع آخر وأكبر، وتحديات الإنسان تكون مستمرة معه طوال حياته، وبعد ذلك تحدث نقطة التحول، وهي عندما يصل الإنسان إلى مرحلة الإدراك، فهو يدرك تمامًا أنه كان يمر بمرحلة صعبة، وأنه كان يستخدم فرامل عقله، وكان يدرك أنه يستخدم مرض الأعذار، مثل مرض الحالة النفسية، أو مرض الحالة المادية، أو الاجتماعية، كما أشرنا إلى ذلك سابقًا، فبمجرد أن يدرك الإنسان أن هناك شيئًا غير طبيعي لا بد أن يتغير، فيبدأ يتحول الألم إلى قوة وقدرات فهناك مثلاً شخص يقول: أنا لا يمكن أن أعيش بهذه الطريقة بعد اليوم لا بد أن أتغير، وقد قررت أن أكون أفضل، فإذا كان هناك شخص يستطيع عمل أي شيء فلماذا لا أستطيع أنا أن أقوم به؟

وبالتالي يصبح متألماً بصفة مستمرة، وهذا الألم والإحباط يجعله ينفجر داخليًا وينطلق، كأن ترفع فرامل اليد في السيارة وأنت تضغط على البنزين بشدة، ثم فجأة تترك الفرامل فتجد أن السيارة قد قفزت للأمام وارتطمت بالأرض، كما يسمونها: «الطلعة الأمريكية» وبالتالي يجد هذا الشخص أن من حقه أن يعيش، وأن يكون سعيدًا، فيبدأ في البحث، ويجد أمثلة ليس لها حدود في الفلاسفة، أو في العلماء، أو في الناجحين عامة، الذين كان عندهم كل الأسباب والأعذار الموجودة ليتخلوا تمامًا عن





تحقيق أهدافهم، ولكنهم قرروا أن يستخدموا قدراتهم وقوتهم في تحقيق أهدافهم.

كان هناك شخص اسمه: «لي آيا كوكا»، وكان يعمل عند (هنري فورد)، ثم في يوم من أيام عام 1962 حدث خلاف في الرأي بينه وبين (هنري فورد) فطرده (هنري فورد) من العمل، فخرج من عنده وأقسم في نفسه أنه في يوم من الأيام سوف يمتلك شركة هي أقوى وأكبر من شركة فورد، حتى إن فورد نفسه سيكون بالنسبة له كالقزم..

ثم عرضت عليه شركة (كرايزلر) العالمية العمل لديها، فكان لابد من أن يقبل؛ حيث كان مثقلًا بالديون، كانت ديونه تتعدى 40 مليار دولار، في حين أن كل ثروته كانت لا تزيد على 650 مليون دولار، وكان يمتلك 22 ألف فرع في العالم، ويعمل عنده 650 ألف عامل مصيرهم جميعًا إلى الشارع لا محالة.

ففكر (لي آيا كوكا) مليًا.. كيف يتصرف بطريقة صحيحة؟ فهداه تفكيره إلى أن يقوم بتعيين رجل مختص بمثل هذه الأمور، ووجد ضالته في شخص يدعى (مايكل لي)، ذلك الرجل الذي كان مختصًا بالتعامل مع مثل هذه الكوارث..



فكان أول عمل قام به (مايكل لي) هو أن قام بإغلاق وإيقاف جميع الأقسام الهالكة التي ليس منها كبير فائدة أو أهمية، والاهتمام بتشغيل الأقسام العاملة والمنتجة فقط بطريقة صحيحة.

وكان لابد من إيجاد طريقة للحصول على الأموال اللازمة للقيام مرة أخرى، وكانت جميع البنوك ترفض أن تقرضه أي قرض أبداً؛ لعلمهم بسوء أحواله المادية، فما كان من (لي آيا كوكا) إلا أن فكر بطريقة مختلفة تماماً، حيث لجأ إلى الكونجرس الأمريكي مباشرة؛ كي يقترض منه، وكان رئيس الولايات المتحدة الأمريكية آنذاك هو (رونالد ريجان).

فقال (لي آيا كوكا) للحكومة: إما أن تقرضوني 5 مليارات من الدولارات، أو إنكم ستجدون خلال أيام 650 ألف فرد عاطل بلا عمل، فأنفقوا أنتم عليهم!!

فما استطاعت الحكومة إلا أن تقرضه ذلك القرض الذي أراد، فأخذ في تنفيذ التخطيط السليم الذي قد خططه من قبل، فأغلق الأقسام التي ليس منها جدوى، واهتم بالأقسام ذات الأهمية، ووجد أن هناك حوالي 12 ألف مساعد لرئيس مجلس الإدارة، وجميعهم ليس لهم عمل تقريباً، فقام بتقليص عددهم إلى 200 تقريباً ثم قام بالتخطيط للعمل الداخلي، وكذلك العمل على التوسع الأفقي أيضاً.





ثم بدأوا في التفكير في عمل شيء جديد؛ كي يجذب العملاء إليهم، فقاموا بإنتاج أول سيارة ناطقة في العالم، وأطلقوا عليها اسم: (E-class)، وكانت السيارة تنطق باثنتي عشرة عبارة فقط، مثل: (لقد نفذ الوقود) أو (احذر.. فالباب مفتوح)، أو ما شابه ذلك.

وكانت النتيجة أن أقبل الناس عليها إقبالا شديداً، فباعوا منها حوالي 14 مليون سيارة في 3 شهور فقط، ثم استطاع أن يقوم بسداد جميع ديونه في أقل من 5 سنوات.

وحين استضيف بعد ذلك في الـ (C.N.N) وسُئل عن الطريقة التي استطاع بها أن يفعل كل ذلك؟! فقال: أول شيء هو الإدراك، كان عندي إدراك تام بوجود شيء غير طبيعي، وهذا هوج علي أبدأ في التخطيط، والتقييم والتعديل، ثم قمت بتعيين الشخص المناسب؛ كي يساعدني في تنفيذ هذه الخطة، ثم بعد ذلك كان الابتكار، ثم الفعل الاستراتيجي، وهو وضع التجربة والقيام بها، ثم تقييمها وتعديلها، ثم وضع تجربة أخرى والقيام بها، ثم تقييمها وتعديلها... وهكذا.

ثم لا بد من وجود استمرارية في الجزء الداخلي والجزء الخارجي، ثم خدمة العملاء، وكيف نكتسب ثقة العملاء، وإبهارهم دائماً بكل ما هو جديد.



وبهذه الطريقة أصبح من أكبر وأقوى 5 شركات في العالم، ثم هو الآن بالمعاش، وبعد خروجه على المعاش جاء شخص آخر مكانه كي يدير الشركات؛ فأصبحت الـ 36 على مستوى العالم بعد أن كانت الخامسة والسبب في ذلك هو التوقف وعدم الاستمرار في العمل بجد.

إن الرغبة المشتعلة تكون دائمًا في عيني الشخص الناجح. وجميعنا نستطيع أن نحقق هذا النجاح. ولكن لو استطعنا أن نفعل ذلك.



وتعال بنا الآن لننظر في قصة «محمد على كلاي».. لقد كان شابًا صغيرًا يعيش في بلد يعج بالفرقة العنصرية، وكان يحلم أن يكون من أقوى أبطال العالم في الملاكمة، في حين أن الناس جميعًا كانوا يسخرون منه، ولكنه حاول مرة أخرى، وضرب أكثر من مرة، ولكنه أعاد المحاولة مرات ومرات، تدرب وتمرن، وكان يلاحظ حركات اللاعبين.. حركات أرجلهم.. أيديهم.. أعينهم.. أنفاسهم، وخسر أكثر من مرة، ولكنه بعد ذلك استطاع أن يفوز ويتصدر، حتى وصل به الأمر إلى أن تحدى «جورج فورمان»





نفسه، ذلك الرجل الذي كان يهابه الجميع، فقد كانت ضربته أقوى من ضربة الحصان، وكان «محمد على كلاي» خائفاً جداً من اللعب أمامه، ومع ذلك فقد تحداه ولعب أمامه، ولكنه خسر، فقد أصابه «جورج فورمان» بإصابات عديدة منها 12 غرزة في وجهه، وكذلك إصابة في فكه، وكسر في ذراعه، ودخل المستشفى في حالة سيئة جداً، فنصحته الناس ألا يلعب مرة أخرى، ولكنه استطاع أن يلعب ثانية، وليس هذا فقط، ولكنه قرر أن يلعب أمام «جورج فورمان» مرة أخرى، ثم أخذ يشاهد الفيلم التسجيلي للمباراة التي لعبها مع «فورمان» كي يتعلم منها، حتى استوعبها تماماً، وبعد أن خرج من المستشفى بدأ يتدرب بشكل مكثف ليلاً ونهاراً، ثم تحدى «جورج فورمان» للمرة الثانية، وعندما وصله الخبر قال «جورج فورمان» للناس: سوف تششقون للقاء هذا الرجل مرة أخرى؛ فهذه هي آخر مرة يمكنكم أن تروه فيها، فإن لم يستوعب الدرس من المرة الأولى، فودعوه بشدة؛ لأنني سوف أخلصكم منه تماماً.

وكانت هذه البطولة في أفريقيا، فنزل «محمد على كلاي» قبل البطولة بشهر كامل إلى الناس هناك، ولأن شخصيته كانت جذابة فقد أحبه الناس جداً، وكان ينزل إلى الشارع ويجري وسط الناس؛ فأخذ الناس يهتفون باسمه ويشجعونه، لقد كان الناس يقولون: محمد الفائز.. ومحمد القائد..



ثم بعد ذلك بفترة نزل «جورج فورمان» ومعه كلب بوليسي مخيف؛ وبالتالي لم يحبه الناس، وابتعدوا عنه جدًا.

وكان مما قال «جورج فورمان»: إن أول شيء سأفعله هو أن أقفز على فم «محمد علي كلاي» وأكسره، وعلى لسانه وأقطعه؛ لئلا يتكلم بهذا الكلام مرة أخرى.

ثم جرح «فورمان» قبل المباراة بثلاثة أيام، فتأجلت المباراة 3 أسابيع، فإذا بـ «محمد علي كلاي» يهتز نفسيًا، ولكنه أعاد التدريبات مرة أخرى، وتقبل الوضع كما هو.

ثم لما بدأت المباراة أراد «محمد علي كلاي» أن يقنع «فورمان» أن ضربته مهما بلغت من قوة لا تؤثر فيه، في حين أن أي ملاكم آخر كان يتقي ضربة «فورمان» وكان أي ملاكم آخر لا يثبت أمام «فورمان» أكثر من جولتين أو ثلاث، ولكن «محمد علي كلاي» استمر أمامه اثنتي عشرة حلقة، وفي النهاية ضربه «محمد علي كلاي» الضربة القاضية، وقضى عليه، بعد أن كال له «جورج فورمان» عدة ضربات متتالية من قبل، وظل في المستشفى فترة طويلة يتلقى العلاج، ولكنه حاول واستطاع، وكان قد أشهر إسلامه، وإذا به يقول للناس: بفضل الله سبحانه وتعالى وحده، ثم المجهود الشخصي والكفاح والإصرار والتقدير والمرونة والرؤية والهدف استطعت أن أحقق أهدافي..



وهذا نموذج آخر من نماذج الكفاح والنجاح.. رجل من سوريا اسمه «سعيد معصراتي»، كان مريضاً بشلل الأطفال، ولكنه طاف حول العالم، وزار 28 بلدة كي يساعد المرضى بشلل الأطفال، وتحول من رجل عادي مريض بشلل الأطفال إلى رجل يحمل رسالة إلى أولئك الناس؛ كي يفتح لهم باب الأمل من جديد، وكان يمشي على رجله كثيرًا، ويقول: لا للشلل.. لا للإعاقة.. لا للسرطان.. وكان هذا هو شعاره، وكان الناس يمشون وراءه ويرددون مثل ما يقول.. لا للشلل.. لا للإعاقة.. لا للسرطان.

فهذا مثال آخر للقوة، فلو كان شخص غيره لكان قد قعد ولم يتحرك ولم يفعل أي شيء، وقال: أنا مريض بالشلل ولا أستطيع أن أتحرك.. ولكن هذا الرجل تحرك، ونفض التراب من عليه..



وأنا وأنت نستطيع أن نفعل ذلك، ولكن إذا حاولنا.. في يوم ما ولد طفل اسمه: «رون سكالين» ذلك الطفل كان حلمه أن يكون بطلاً من أبطال الكاراتيه في العالم، ولكنه كان مقطوع الرجلين، وكان والده ي حبه حباً شديداً، فكان يذهب به



إلى أحد النوادي الرياضية التي تعلم فن الكاراتيه، وفي أحد هذه الأندية كان هناك شخص يدعي: «ليزلي»، وكان من أبطال العالم في الكاراتيه، فتبنى هذا الولد رياضياً، وعلمه كيف يستخدم هذا الكرسي في القتال، وفعلاً تدرب «رون سكالين» وحصل على الحزام الأسود في أقل من أربع سنوات، والأغرب من ذلك أنه حصل على البطولة في أمريكا الجنوبية، ثم في أمريكا الشمالية، ثم بعد ذلك بطولة العالم، والآن أصبح عنده 12 دوجو، وكلمة دوجو تعني ندي من نوادي تعليم فنون الكاراتيه، وكان يتعلم تحت يده حوالي 12 ألف لاعب، كلهم تحت إدارته.

وهذا مثال آخر لرجل نفخ التراب عن نفسه، وأيقظ قدراته، وأنا وأنت نستطيع أن نفعل كل ذلك، ولكن إذا حاولنا..

فإلى متى سنظل نشاهد ولا نتحرك، وهذا أحلامنا أمامنا، فهناك شخص عنده سيارة، وهذا الآخر عنده عمارة، والآخر يعمل عملاً جيداً، وأنا أستطيع أن أفعل كل ذلك، ولكن إذا تحركت، فالفرق بين هؤلاء وغيرهم أنهم يتحركون، والآخرين لا يتحركون، وقد يكون هناك شخص غني، وعنده سيارة وقصر، ومعه دكتوراه، ولكنه غير سعيد في حياته؛ لأنه لا يعرف كيف يتعامل مع الناس، فهو ضعيف جداً..





في شركة من أكبر 500 شركة في العالم كان هناك رجل يعمل فيها في مجال الاستشارات الإدارية، وكان رئيس مجلس إدارة هذه الشركة صديقي جدًا، فقال لي: أنا أريد أن أطرد هذا الرجل.. فقلت له: ولماذا؟ قال: إنه رجل ممتاز، واستشاري ممتاز جدًا ولكننا لا نستطيع أن نتعامل معه؛ فهو لا يستطيع أن يتحكم في أعصابه، وهو يتعصب بسرعة جدًا ولكن قبل أن نطرد هذا الشاب قررنا أن نجعل شخصًا مختصًا في التنمية البشرية يتكلم معه...

وعندما تكلمت مع هذا الشاب وجدته فعلاً ثائراً جدًا، فبدأت أسأله عن القيم، وقلت له: ما هو المهم بالنسبة لك؟ وما هو المهم بالنسبة لحياتك الزوجية والشخصية؟ فوجدت أن رقم 24 عنده في الترتيب هو الثقة، فهو لا يثق في أي شخص أبدًا، بل لا يثق في نفسه، فلقد تعلم منذ الصغر عدم الثقة في الناس، وكان يقول: كن حريصًا؛ لأن الناس وحوش، فلا تثق في أحد..

فبدأ يرفض أي شخص يحاول أن يقترب منه، وكان يطرد أي شخص يحاول أن يدخل في حياته.

فحاولت معه حتى جعلت الثقة عنده في أول عشرة أشياء في ترتيب القيم، وقلت له: إن الإنسان الذي لا يثق في الناس لا يثق في نفسه، فلا بد من أن تجد شيئًا في الشخص الآخر تثق فيه، وبالتالي تبدأ في التعامل معه، ولا بد أن تسامح هذا الشخص



إذا ما قصر أو أخطأ، فعن طريق هذا التسامح يفتح الله على هذا الشخص، ويذهب إلى الطريق المستقيم، ولكن طالما أنك أغلقت الباب في وجهه فإن الله عز وجل سوف يغلق الباب أمامك؛ لأنك أغلقت باباً من أبواب الخير؛ فالقاعدة الشرعية تقول: «الجزاء من جنس العمل».. فعندما تقابل الناس بالخير فسوف يعود إليك، وعندما تقابلهم بالحقد فسوف يعود إليك، وإذا قابلتهم بعدم الثقة فسوف تعود إليك، كل ذلك كان سبباً في تغيير هذا الرجل، ولكنه لم يتغير للدرجة التي تجعله يستطيع أن يواصل في هذا العمل، وكانت النتيجة هي طرده من العمل.

ولكن هذا الشاب أصبح الآن رئيس مجلس إدارة شركة في كندا؛ وذلك لأنه بدأ يوقظ قدراته ويعرف أن الثقة في النفس والثقة في الآخرين لا بد وأن تكون موجودة مع الحرص، فيكون هناك اتزان تام، وتبدأ تتفاعل مع الناس، وتتقدم معهم، وتساعدهم.

وأنا عندما كنت أكتب: «نجاح بلا حدود» ذلك البحث الذي ترجم إلى ثلاث لغات بفضل الله عز وجل، وكنت أدرس حياة الناجحين في العالم، وعندما أتيت إلى هنا في العالم العربي، وجدت أن القوة الموجودة عندنا غير محدودة، فمنهم القعيد الذي وصل إلى أعلى المراكز في العالم، ومنهم الكفيف الذي صار عميداً للأدب العربي.





وأنا عندما كنت في كندا وكنت أدرس هناك حياة الناجحين، وكان موضحاً قصص هؤلاء الناس.. «هنري فورد».. ولقد ذكرت في رحلة نجاحه أنه أفلس سبع مرات، ولكنه أيقظ قدراته ونفض التراب من فوقه، واستطاع أن ينجح، وأحضر فريقاً من المهندسين، وصنعوا أشياء جديدة طُرحت في أسواق العالم، ونجحوا بالفعل، فلقد كانوا في أزمة حقيقية، فلقد أفلسوا سبع مرات، وكانوا يستمرون حوالي 5 سنوات في كل مرة، وكان عليهم ديون كثيرة، ولكنهم لم يأسوا، وأيقظوا قدراتهم وعملوا بها..

ورجل آخر اسمه «كولونيل ساندروز» وكان طاعناً في السن، فلقد كان قد بلغ السبعين من عمره، وقد أحيل للتقاعد، وكل ما يملكه عبارة عن أشياء بسيطة جداً، وكان يمتلك سيارة، وحين وصل إليه أول شيك بالمعاش من البنك، وكان أقل من 100 دولار، فما كان منه إلا أن أخذ ذلك الشيك ومزقه، وقال: إنني لا يمكن أن أعيش بهذه الطريقة، فأخذ قائمة الطعام التي يمتلكها، وهي قائمة مطاعم كنتاكي الآن، وعرضها على أكثر من مطعم، وكان أغلبهم يرفضون هذا العرض، ولكنه بعد الصبر أصبح الآن صاحب أشهر مطاعم في العالم، تلك التي يعمل فيها أكثر من 12000 عامل على مستوى العالم؛ والسبب في ذلك أن هذا الرجل استطاع أن يعيش أحلامه ويحقق أهدافه.





فما هو حالك أنت الآن؟ حاول أن تفكر
معي في كل قصة مما ذكرت، وقرر الآن
وتحرك.. فمن الممكن أن يكون هذا اليوم
هو آخر يوم في حياتك..

أيضًا هناك «توماس إديسون».. لقد لفت هذا الرجل نظري
جداً عندما كنت أدرس الشخصيات الناجحة؛ فقد اخترع حوالي
2000 اختراع، ولم يكن ميلاد أي اختراع بالأمر السهل أو الهين،
بل إنه حين حاول أن يخترع المصباح الكهربائي وفشل 9999
مرة، وكان الناس يقولون عليه: إنه فاشل، ولكنه كان يقول لهم:
أنا لست بفاشل؛ فلقد حاولت 9999 مرة ونجحت في المحاولة
رقم 10000.

وكذلك كانت «هيلين كيلر»، و«توماس إديسون» و«هنري
فورد»، و«لويس بريل»، و«رون سكاير».. كل هؤلاء الناس أيقظوا
قدراتهم ونفضوا التراب من عليهم ونجحوا فعلاً.

وهذا «ليت هوندا».. من اليابان، كل شيء صعب من الممكن
أن يحدث لإنسان حدث لهذا الرجل، وهو الذي كان يحلم وهو
صغير أن يكون شيئاً كبيراً عندما يكبر، وهو الآن صاحب أكبر





شركاتس يارات.. هوندا.. وكان يحلم أن يسمى هذه السيارة باسمه «هوندا» وكانت سيارات التويوتا ناجحة نجاحًا كبيرًا جدًا في ذلك الوقت، وكان هو لا يزال يدرس في الجامعة، ومع ذلك كان خاطبًا لامرأة ومن المفترض أن يستعد ليتزوج قريبًا، وطلب منه أن يصنع موتورًا جديدًا فصنع واحدًا فلم يناسبهم، فرجع مرة أخرى ودرس واستمر يحضر من جديد ثم بعد عدة محاولات قبلوه أخيرًا، ولكن الحكومة اليابانية رفضته، فاستمر يدرس ثلاث سنوات أخرى، وكان يعمل صابرا، حتى وافقت الحكومة اليابانية، ولكنهم كانوا لا يملكون الأموال الكافية لإنشاء مصنع له، ولكن بعد فترة تم بناء المصنع، ولكن أثناء الحرب العالمية الثانية تم تفجير المصنع، فاستمر حوالي 4 سنوات أخرى يجهز حتى بني مصنعًا جديدًا، فحدث زلزال وانهدم المصنع، فإذا كان شخص آخر مكانه لقال: ما هذا الخط السيئ؟! ولماذا مصنعي أنا بالذات؟! ولكنه لم ييأس، وصنع عجلات، ووضع فيها الموتورات التي صنعها، وعندما رآها الناس تعجبوا منها، وطلب منه الناس من هذه الموتورات، فأصبح عنده أكثر من 28 طلبًا في الأسبوع، بعد ذلك أرسل إلى أكثر من شركة موجودة في اليابان عن اختراعه، ويدأوا يطلبون منه الكثير، وكان بعدها أول موتوسيكل في العالم، لدرجة أنه حصل على جائزة أفضل اختراع موجود في إمبراطورية اليابان، وبعد ذلك قام بصناعة سيارات هوندا، وهي



د. إبراهيم الفقي

منتشرة في العالم الآن بقوة كبيرة جداً، وتحقق حلمه.. فهذه هي القوة والنجاح.

وبدأت تتوسع وتنتشر السيارات بعدها، فإذا كان هوندا هكذا فأنا وأنت نستطيع أن نكون كذلك.. فلم لا؟!

والآن هيا نبدأ بالخطوة الأولى كي نفرض التراب ونوقظ القدرات، ونوقظ ذلك المارد الموجود بداخلنا وننشطه.





إيقاظ القدرات

وإيقاظ القدرات هو الإدراك، فابدأ بالإدراك أولاً واعرف من أنت، ثم بعد ذلك تقبل نفسك كما أنت؛ لأن التقبل الذاتي جزء من التقدير الذاتي، فلا بد وأن تتقبل نفسك ذاتياً.

هالتقدير الذاتي يتكون من ثلاثة أشياء:

أولاً: التقبل.. أن تتقبل نفسك كما أنت

ثانياً: التقدير.. أن تقدر نفسك، وتقدر خبراتك وأفكارك وتجاريك.

ثالثاً: الحب الذاتي.. وطالما أنك تحب الله سبحانه وتعالى فلا بد وأن تحب هديته كما هي، أي أن تحب نفسك كما أنت، وأنت تتقبل نفسك.. شكلك.. لونك.. طولك.. عرضك.. تتقبل والدك ووالدتك، وتتقبل اسمك كما هو تماماً، وإن لم يوجد هذا التقبل والتقدير لأحد فلن يوجد قبل لنفسك أو تقدير لنفسك أو حب لنفسك، وسيوجد ضعف في صورتك الذاتية، وضعف في تحقيق الذات، وضعف في التقدير الذاتي.



فلا بد بعد الإدراك مباشرة من التقبل الذاتي، وأنت أفضل مخلوق عند الله سبحانه وتعالى، ولا بد أن تفصل بين نفسك وبين سلوكك، ولا بد أن تتقبل نفسك؛ فليس بطولك أو عرضك ولا بوالدك أو والدتك، ولكنك أفضل مخلوق عند الله، ولقد سخر لك السماء والأرض وما بينهما، فقد تجد شخصاً مصاباً بتشوه خلقي مثلاً ولكنه شديد الذكاء، وقد تجد شخصاً معوقاً ولكنه استطاع مثلاً أن يعبر المانش.. مثل «خالد حسان»، و«مصطفى خليل»، بل هذه أخرى معوقة.. وهي «جيমা لا البيضانى»، معوقة وتعمل 1200 معوقة مثلاً.

إن هذا التقبل الذاتي يعتبر دفعة لك للأمام؛ لأنك تصبح بغير عقد نفسية، فإذا ما عيرك شخص بأنك طويل أو قصير أو عريض، أو باسمك أو باسم والدك أو والدتك أو باسم العائلة.. إلخ.. فكل ذلك ينبغي ألا يؤثر عليك إطلاقاً، بل تقول لنفسك: سوف أغير ذلك أستطيع تغييره، والذي لا أستطيع تغييره فسأتركه وأقبله.

ومن جميل ما يقال في هذا المعنى ما قيل: «اللهم أعني على تغيير ما أستطيع تغييره وتقبل ما لا أستطيع تغييره ومعرفه الفرق بينهما».





كان لي صديق يمتلك مكتب محاماة في مونتريال، وكان يعمل بهذا المكتب 32 محامياً ثم جاءوا بعشر سكرتيرات، وأحضروا لهن أحدث الأجهزة المتاحة، والتي تتمتع بإمكانيات في غاية القوة، ثم دربوهم على كيفية استخدام هذه الأجهزة، واستمر التدريب على هذه الأجهزة لمدة ستة أشهر كاملة، وبعد أن تدربت هؤلاء السكرتيرات أصبحن مطلوبات جداً في كثير من الأعمال، وتدرجن في الوظائف، ثم إذا بهن يتركن العمل واحدة تلو الأخرى، حتى تركن العمل جميعاً، فقاموا بتعيين سكرتيرات جديدات، ولم يكن عندهم الوقت الكافي لتدريبهن، فإذا بهن يتعاملن مع الكمبيوتر كالألة الكاتبة، وذلك لأنهن لم يدركن إمكانيات هذا الجهاز وقدراته، وبالتالي استخدمن الكمبيوتر كالألة الكاتبة.

أما إذا كان عندهن المعرفة بقدرات وحدود وإمكانيات هذا الكمبيوتر لاستخدمته بالطريقة الصحيحة، تماماً مثل الذي يكتب على الآلة الكاتبة لأول مرة بأصبع واحدة، ثم بعد ذلك يسرع في الكتابة، ولكنه إذا استخدم أصابعه العشرة فسوف يكتب بسرعة جداً، قد يكون الأمر صعباً في البداية، ولكنه بعد ذلك سيعتاد على الأمر، وقد يصل إلى أن يكتب 100 كلمة في الدقيقة الواحدة، ولكنه إذا استمر على الكتابة بأصبع واحدة فمن المستحيل أن يكتب أكثر من 30 كلمة في الدقيقة، وهذا هو الإدراك، فإذا لم



تعرف قدراتك ولم تدرك شيئاً فيها، فكيف ستستخدمها وتعامل معها؟!

منذ سنوات طويلة.. قابلت رجلاً وقال لي: يا بني.. أنت تقول لنا أشياء كثيرة جداً، ولكن هذه الدنيا كلمة واحدة، وهي «الإدراك».. فذهبت أنا وقمت ببحث على كلمة «الإدراك»، واستمر إعداد ذلك البحث حوالي 3 سنوات.. فوجدت أنه فعلاً بدون الإدراك لن يحدث تغيير، فإذا لم تدرك أنك تأكل كثيراً فستظل تأكل كثيراً، وإذا لم تدرك أنك تتعصب فلن تتغير، وإذا لم تدرك أنك لم تستخدم قدراتك فلن تستخدمها، وإذا لم تدرك أن التدخين خطر على دينك وصحتك فلن تقلع عنه، فالإدراك هو كل شيء؛ ولذلك فقد اكتشفت شيئاً مهماً جداً، وهو أن الإدراك هو بداية التغيير، والتغيير هو بداية النمو، والنمو هو بداية التقدم، ولن يتحدث تقدم بدون إدراك، وإن لم تدرك قدراتك فلن تستخدمها، فلا بد من أن تدرك أن الله سبحانه وتعالى قد أعطاك قدرات لا محدودة لا بد لك من أن تستخدمها ولا بد وأن يكون هناك تحديات، فنحن نتعلم ونكبر من التحديات.

بل إن الإنسان إذا نجح بسهولة وبدون تحديات فإنه غالباً يصاب بالاكئاب، وهذا هو ما أثبتته العلماء في جامعة «هارفار». حيث أثبتوا أن الإنسان إذا كان مرفهاً باستمرار فإنه حتماً سيصاب بالاكئاب.





وإذا أردت الدليل على ذلك فانظر حولك إلى أغنياء العالم الذين لم يتعبوا في جمع المال، فستجد أن 92 ٪ منهم يعانون من الاكتئاب، فإنهم لم يكتسبوا أي خبرات أو تجارب، ولم يتعلموا أي شيء، ولم يتعبوا في أي شيء من هذه الأموال.

أنا أتكلم عن أولئك الأغنياء الذين حصلوا على أموالهم عن طريق الميراث من الأب أو الأم مثلاً، ولم يتعبوا في الحصول عليها، ولم يتعشروا ثم يقوموا مرة أخرى، وبالتالي لا يوجد عندهم إنجاز ذاتي، والنتيجة الحتمية هي إصابتهم بالاكتئاب، فإذا كنت تضعيق الوقت وتنتظر أن يأتي الحظ إليك في بيتك فلن يأتبك أبداً، وأنا أؤكد لك ذلك، فأنت تقول: لماذا هؤلاء الناس بالذات محظوظون؟! وأنا أقول لك: إنهم محظوظون لأنهم عندما يتعشرون يستطيعون القيام مرة أخرى، وهم يعرفون ذلك جيداً، وبالتالي فهم محظوظون لأنهم متفائلون، وطالما أنهم متفائلون فإن الحظ ينجذب إليهم وينجذبون هم إليه.

فتفعل بالخير تجده..

وكما علمنا الله سبحانه وتعالى في القرآن الكريم: ﴿اقرأ﴾.. وهي أول آية نزلت من القرآن الكريم، وهي أمر مباشر، فلماذا كانت: ﴿اقرأ﴾؟! لأن الله سبحانه وتعالى يريدك أن تستخدم قدرة العقل.



فقول: (فتفاءلوا).. هو أمر مباشر مستمر في الزمن بالخير، أي أن الخير هو الوسيلة، فما هي النتيجة؟ هي: (تجدوه).. فتفاءلوا بالخير تجدوه، أي عندما تتفاءل بشيء تجد هذا الشيء، وهذا من قوانين نشاطات العقل الباطن الذي يقول: إن أي شيء تفكر فيه يتسع ويتشعر من نفس النوع، وينجذب إليك من نفس النوع، وينجذب إليك من نفس النوع، فعندما تفكر بالتفأول ينجذب إليك من نفس النوع، فتفاءلوا بالخير تجدوه، أي تدخل في قانون الانجذاب.. وقانون الرجوع.. وقانون جوانب الخواطر، والله سبحانه وتعالى يجعل هذه القوانين تنجذب إليك.

فإن الله عز وجل يقول للشيء: كن فيكون، فلا بد وأن تطيع الله سبحانه وتعالى، وتخلص له، وتحبه، وبوفاء تام، وسوف يعطيك الله ما تريد، فلا بد وأن تتقرب من الله عز وجل، وتحب الناس، وتمد لهم يد العون والمساعدة، وتتقرب بهؤلاء الناس إلى الله عز وجل، فلا بد من أن تتذكر كل ذلك، فلقد حان الوقت أن تقول: يا رب.. أنا أقبل نفسي كما أنا.

فعندما ننظر إلى الإخوان الثلاثة حين قالوا: إننا في يوم من الأيام سوف نستطيع أن نصنع طائرة.. ولم يكن يوجد طائرات في ذلك الوقت، فكان أحدهم يلبس الريش ويصعد فوق العجل، وكان يظن أنه عندما يلبس الريش الكثير فإنه سوف يطير مثل الطيور، فعندما



قفز من فوق الجبل سقط؛ لأنه نسي أن هناك قانونًا للجاذبية، فسقط ودخل المستشفى، وعندما صعد الثاني وقد لبس الريش ثم قفز سقط وتكسر، ودخل المستشفى، وكان الناس يسمونهم «الإخوة المتخلفين»؛ لأنهم حاولوا ذلك أكثر من مرة، فحاولوا أن يغيروا الريش، فمرة يضعون ريشًا كبيرًا، ومرة ريشًا صغيرًا، ومرة سميكا.. وهكذا، وكانوا يسقطون في كل مرة.

ثم بعد ذلك اكتشفوا بالمصادفة «قانون الطفو»، ولما اكتشفوا هذا القانون قالوا: إن قانون الجاذبية الأرضية يقول: إن أي شيء أثقل من الهواء لا يطير، ولكنه عن طريق قانون الطفو يطير، والدليل على ذلك أن الطائرة أثقل من الهواء وتطير، والسفينة لا تستطيع أن تطفو إلا إذا كانت من الخشب، ولكن عن طريق قانون الطفو تطفو وإن كانت من الحديد.

وبالتالي أصبح كل الناس الذين كانوا يسخرون منهم يقفون الآن طوابير كي يسافروا بواسطة تلك الطائرة التي اخترعها أولئك الإخوان.

أما تظن الآن أنه قد حان الوقت لأن توقظ قدراتك، وتوقظ ذلك المارد الموجود بداخلك، وتركز على هدفك، وتعطي هدفك لله سبحانه وتعالى، ونحن سوف نتكلم بالتفصيل عن ذلك عندما نتكلم عن موضوع «كيف تصنع مستقبلك».



كيف تصنع مستقبلك ؟

فأول شيء هو الإدراك، أن تدرك قدراتك اللامحدودة، وبعد ذلك تتقبل نفسك ذاتيًا، مهما سخر منك الناس، وتذكر هذا الكلام جيدًا، وقل لنفسك: إنك أفضل مخلوق عند الله سبحانه وتعالى، وكما يقول المثل الإنجليزي «الضربة التي لا تقتلني تقويني».

ولا يوجد أي شخص في الدنيا يستطيع أن يؤثر عليك بدون إذنك، ولا يوجد شخص يمكن أن يجعلك تحس بأي إحساس بدون إذنك، فأي مؤثر خارجي يؤثر عليك فإنه يؤثر عليك بإذنك أنت، وأنت الذي تفكر فيه وتجعله يؤثر عليك، وأنت الذي تضع عليك أحاسيسك، وتضع عليه رد فعلك، وتفصل نفسك تمامًا عن العالم الخارجي، وتخرج لنا، وتتصل بنا وأنت في كامل روعتك، وتؤكد أن الذي كان يسخر منك سوف يأتي إليك ويقف وراءك حتى تقضى له حاجته، وهذا هو القانون الموجود في الكون، فأي شخص عنده قدرات وأهداف يجري لتحقيقها.

كان هناك طالب في جامعة بين، اسمه روجر بانستر، وكان بطلاً في الأولمبياد في 100 متر و200 و300 متر، وحين كان طالبًا قال لزملائه: هل تعرفون أن الإنسان يستطيع أن يجري الميل





الواحد في 4 دقائق؟ فنظر بعضهم إلى بعض وسخروا منه، وقالوا له: لا الجسم البشري عنده القدرة على أن يجري الميل في 4 دقائق، ولا العقل البشري يستطيع أن يستوعب ذلك.. ولكنه لم يضيع وقته في الكلام، فترك الكلام وانطلق.

ترك الكلام للذين لم يتحركوا، وترك الفشل للفاشلين، وتحرك واستطاع فعلاً أن يجري الميل في 4 دقائق، فقالوا له: كررها. فكررها، وقالوا له: كررها مرة أخرى، فكررها 14 مرة، وبسبب القدرات تحطم الاعتقاد، وفي نفس السنة فعلها أكثر من 16 شخصاً غيره.

والآن أكثر من 32 ألف طالب أصبحوا ماهرين في ذلك، والسبب في ذلك أن واحداً فقط قرر، وتقبل نفسه ذاتياً، ووضع قدراته اللامحدودة محل الفعل، فلو كان هذا الطالب سمع رأي الناس في أنه لا يستطيع فعل ذلك، وأن ذلك صعب أو مستحيل، وأنه ليس عنده القدرة على فعل ذلك لما كان استطاع أن يجري الميل في 4 دقائق فقط.

فلا بد أن تعرف نفسك وقدراتك، ولا تسمع لأي شخص يقول لك غير ذلك؛ لأنك قوي وأبعد وأكبر مما تتخيل، فلا بد وأن تضع تركيزك على قدراتك اللامحدودة، وتوكل على الله سبحانه



وتعالى، وتأكد أن الله عز وجل لا يضيع أجر من أحسن عملاً،
والتوكل موجود في القلوب والأحاسيس.

وإذن فأول شيء هو الإدراك. ثم بعد ذلك
التقبل الذاتي وبعد ذلك القرار.
فاكتب معي الآن هذا الكلام.



قررت أن أكتشف قدراتي، وقررت أن أستخدمها، وقررت أن
أترك بصماتي في هذه الدنيا بطريقتي أنا، وليس بالطريقة المفروضة
عليّ منذ كنت صغيراً، ولكن أقرر بالطريقة التي أريدها.. بطريقتي
أنا.

وأنا عندما كنت صغيراً قالوا لي كثيراً: إنك لن تنجح.. ولم
يقولوا لي قط: إنك سوف تكون بطل العالم، أو مديراً ناجحاً..
أو: إنك ستكون من أهم المحاضرين الموجودين في العالم.. أو:
إنك ستكون كاتباً مرموقاً.. فقد كان كل ذلك في علم الغيب، والله
سبحانه وتعالى وحده هو الذي يعطي الإلهام لأن الاعتقاد حصلنا
عليه من الأهل والأقارب والعالم الخارجي، ومن الأصحاب
والإعلام، ولكن لا بد أن يكون بداخلك صوت يقول لك: إنك
ستنجح.. فأنا كنت أشعر أنني سوف أكون مديراً ناجحاً، وسأكون





بطل العالم في تنس الطاولة، رغم أن الناس كانوا يسخرون مني، ولكن كان بداخلي إلهام من الله سبحانه وتعالى بأنني سأنجح، وهذا الإلهام هو الذي يجعلك تتحرك، بل يجعل كل شيء فيك يتحرك.

فأنت تحلم أولاً، ثم تبدأ تفكر فيه، فيصبح خاطراً، إلى أن يصبح إمكانية، فتضعه في الفعل، ويصبح حقيقة وليس خيالاً.

فكل حقائق الاختراعات كان أصلها طمأ
في يوم من الأيام، وبعد ذلك بدأ التفكير
فيها.. إلى أن أصبحت حقيقة داخلية،
وعندما شاهدتها صاحبها حقيقة داخلية رأى
الصورة الموجودة، وبدأ يفكر فيها، ويكبر
هذه الصورة، حتى وضعها في حيز الفعل،
وأصبحت حقيقة وليست خيالاً، مثل الإخوان
الثلاثة الذين اخترعوا الطائرة، مثل الذين
اخترعوا الصواريخ، وجميع الآلات الإلكترونية
بما فيها هذا الهاتف المحمول الذي
تستخدمه الآن.



وأيضًا «بلن» الذي اخترع القلم الجاف، وهو صاحب أغلى أنواع الأقلام الموجود، فقط كان يعمل في شركات التأمين في فرنسا، وكان معه عميل، وكان هناك منافس آخر يريد أن يبيع بوليصة التأمين لهذا العميل، فجلس «بلن» مع هذا العميل، وأثناء كتابة العقد بقلم الحبر السائل الذي كان مستخدمًا آنذاك وقع الحبر على الورق كله وأتلفه، فاعتذر له «بلن» وذهب ليحضر عقدًا جديدًا وعندما حضر لم يجد هذا العميل؛ لأنه كان قد غضب وذهب إلى المنافس الآخر، وكتب معه عقدًا آخر ففكر «بلن» في هذا لاذي حدث وتعجب منه وقال: كيف حدث هذا؟! ثم قال في نفسه: لا بد أن أفكر في شيء جديد يكون الحبر بداخله؛ لئلا يحدث هذا مرة أخرى.

وفعلًا ظل يفكر ويحاول حتى استطاع أن يخترع القلم الجاف، وسماه «مون بلن»، وكلمة «مون» باللغة الفرنسية تعني: خاصتي أو ملكي.. أي: أنا الذي اخترعت هذا الاختراع.. وأصبح «مون بلن» من أشهر وأغلى الأقلام الموجودة في العالم.

فإذا كان قد أيد كتابة العقد مع هذا العميل ولم يقع الحبر. ولم يحدث هذا لما فكر في اختراع هذا القلم الجاف.





فأول شيء هو الإدراك لقدراتك الالامحدودة، والتقبل الذاتي لنفسك، وبعد ذلك تتخذ القرار بأن تستخدم قدراتك وتضعها في الفعل، فإذا قررت أن تتعلم لغة فارفع سماعة الهاتف واتصل بالدليل الآن واسأل عن المؤسسات والمعاهد التي يتم فيها تعليم هذه اللغة، واعرف العناوين والهواتف، واذهب إليهم بنفسك واسألهم، وتكلم معهم، وجرب بنفسك أول محاضرة، وابدأ.. أحضر القاموس الآن، واحفظ بعض الكلمات يوميًا، وافتح التلفاز، وشاهد البرامج الأوروبية الموجودة.

وهذا هو الدكتور ذكي عثمان الذي استطاع أن يتعلم الإنجليزية من الراديو، وكان ضريرًا وكسيحًا.

والآن دعني أقص عليك روعة أخرى من روائع اليقظة.. من أولئك الذين قرروا ألا يقعوا في مطب فرامل العقل. واختاروا أن ينظفوا أنفسهم من التراب، وأن يوقظوا قدراتهم ويحققوا أهدافهم.



قصة الدكتور ذكي عثمان:

في فبراير 1953م.. في قرية الرزيقات.. مركز أرمنت.. محافظة قنا.. ولد طفل غير عادي، كان والده إنسانًا بسيطًا متدينًا،



د. إبراهيم الفقي

ولديه أربعة أشقاء وثلاث شقيقات، وحين أصبح عند هذا الغلام
عامان ونصف العام أصيب بحمى شديدة في الجسم أدت إلى
إصابته بشلل الأطفال، وفقد البصر.

وكان شغل الأهل الشاغل هو علاجه؛ فكانت حياته مركزة
على زيارة الأطباء الذين أجمعوا على أنه لا علاج له، ولن يشفى
من حالته.

تأثر الأهل جدًا من كلام الأطباء، ولكنهم لم يفقدوا الأمل،
انقسمت الآراء في العائلة، وكان من بين الآراء أن يلقوه في
الطاحونة الجديدة كي يتخلصوا منه.

رفض الوالدان ذلك، وفكروا في إلحاقه بالكتاب، وبعد سنة
من هذا الوقت انتقلت الأسرة إلى القاهرة لتغير ظروف عمل
الأب، وسكنوا في منطقة منشية الصدر، وأحضروا أحد الشيوخ
من الأقارب لتعليم الطفل القرآن الكريم، وبالفعل أتم الغلام حفظ
القرآن الكريم، وعرف عظمته ومعانيه.

وانقطعت صلته بالصعيد، ولكنه ظل على علاقة مع أقاربه،
ظل حبيس البيت حتى بلغ السادسة عشرة من عمره دون الالتحاق
بأي مدرسة، أو أي مؤسسة تعليمية، وخلال هذه الفترة كان يرجع
القرآن ويثبت حفظه، كان الراديو صديقه الدائم وأنيسه طوال





هذه الفترة التي كان فيها حبيسًا في منزل والده، فتعلم منه الثقافة والسياسة والاقتصاد والتربية.

وأما عن أحلامه: فهل كان عنده أحلام؟

شخص كسيح وضرير فماذا تتوقع أن تكون أحلامه؟

لقد كان يسمع في الراديو مسلسل «الأيام»، وكان يتمنى أن يكون مثل الدكتور طه حسين، وقرأ للدكتور طه حسين قصة الجذور (وأقصد بكلمة: «اقرأ» أي أن شخصًا آخر يقرأ له وهو ينصت بكل ما عنده من حواس).

وكان من أحلامه أن يكون خطيبًا وإمامًا وواعظًا، ومن الراديو تعلم اللغة الإنجليزية وأتقنها، وكان يسمع البرنامج الأوروبي، وكان من أحلامه أن يكون مرموقًا وذا مكانة بين الناس.

ومن الطريف أنه لما كان عنده خمس سنوات كان يقف في فناء المنزل ويقرأ القرآن الكريم بصوت عال، وكان يخطب وكأنه يخطب في الناس، وكان يقوم بهذا كل يوم.. كان يتصرف كما لو كان فعلاً خطيبًا وإمامًا وواعظًا للناس، وكان الناس يجتمعون حوله.

بعضهم معجب بصوته وقوة شخصيته، والبعض الآخر كان يعتقد أنه قد فقد عقله، ولكن سعادته كانت في قراءة القرآن الكريم وتوجيه الناس إلى الإيمان بالله عز وجل.



بدأ رحلته الدراسية حين بلغ السادسة عشرة من عمره، وبدأ مباشرة من الصف الأول الإعدادي في معهد عثمان ماهر، واستثني من الابتدائية؛ لأنه كان يحفظ القرآن الكريم، وكالعادة اعترض البعض واقترحوا على العائلة أن يلحقوه بمركز التأهيل المهني للمكفوفين ليتعلم صناعة السجاد وتكون هذه نهايته، وأما الرأي الآخر فكان أن يظل في المنزل كما هو، وكان البعض الآخر يتمنى له الموت؛ لأنه ليس هناك فائدة منه، فالموت أفضل للإنسان كفيف وكسيع.

ولكنه صمم على الدراسة، وساعده والده..

نجح الشاب نجاحًا باهرًا، ثم التحق بمعهد القاهرة الثانوي ومكث هناك أربع سنوات، وكان يذهب إلى المدرسة إما محمولًا على الأكتاف، أو زاحفًا على الأرض، وسواء في الصيف أو في الشتاء، وكان الأمر في منتهى الصعوبة في الشتاء عندما تمطر السماء وهو يزحف بين الطين والماء.

وكان هذا الشاب المكافح لا ينسى موقفين:

الموقف الأول، كان لرجل انتشله من على الأرض في الشتاء وحمله بالرغم من تلطخ يده بطين الأرض، ثم وعضه في الأوتوبيس وطلب من السائق أن يهتم به.



الموقف الثاني: حدث له عندما كان خارجاً من الجامع الأزهر، وكان طالباً في الثانوي، وكان زملاؤه من الطلاب حوله، فإذا بسيدة تطلب أن تساعد، وأوصلته بالتاكسي، وفي اليوم التالي انتظرته لتؤدي له أي خدمات يطلبها منها، وظلت تسأل عنه لفترة طويلة لتعطف عليه، وطلبت منه أن تعلمه طريقة «بريل» في القراءة، أو أن تقرأ له وتساعد، ولكنه تهرب منها؛ لأنه لم يكن يريد أن يكون عبئاً على أي إنسان.

وفي الثانوية أبلغوه أنه قد رسب، وكانت صدمة كبيرة له، ولكنه تقبل بابتسامة.. وكانت المفاجأة أنه كان ناجحاً، ولكن كشف المكفوفين كان في مكان آخر عبر مكان كشف المبصرين.

بعد نجاحه كان يريد أن يلتحق بكلية اللغات والترجمة!! ولكن بعد تفكير تغيرت وجهة نظره، فالتحق بكلية أصول الدين.

حصل على 2 ليسانس من كلية أصول الدين، تخيل! ليسانس الدعوة والثقافة الإسلامية عام 1979 م، وليسانس التفسير عام 1983 م.

عين في وزارة الأوقاف لمدة سبع سنوات من عام 1980 م إلى عام 1987 م، ولم يكتف بكل ذلك.

بل لقد حصل على الماجستير عام 1986 م، وبتقدير جيد جداً، وكان الموضوع هو «مناهج الإسلام في التنمية الاقتصادية».



د. إبراهيم الفقي

بعدها عين في الجامعة مدرساً مساعداً في كلية الدعوة، ولم يكتف بهذا القدر، ولكنه سجل لدراسة الدكتوراه، وحصل عليها عام 1985م، في موضوع: «الدعوة الإسلامية في القرن السادس الهجري»، وبتقدير ممتاز مع مرتبة الشرف الأولى.

كما أصبح متحدثاً في الإذاعة، وتدرج وظيفياً إلى أن وصل لوظيفة رئيس قسم الثقافة الإسلامية بالكلية، وألف أربعة وعشرين مؤلفاً في الدعوة والتفسير والثقافة والاجتماع.

أشرف على أكثر من سبع عشرة رسالة دكتوراه.. منها:

- منهج الإسلام في تحقيق الأمن.
- أسباب الإرهاب ومظاهر علاجه.
- عوامل التفكك الأسري.
- مجلة البيان ودورها في نشر الثقافة الإسلامية.
- ذوو الاحتياجات الخاصة وموقف الإسلام منهم.

إنه الدكتور ذكي عثمان.. ذلك الضرير الكسيع الذي حفظ القرآن الكريم وهو حبيس المنزل، والذي حصل على 2 ليسانس وماجستير ودكتوراه.



لم يتأثر الدكتور ذكي عثمان عندما كان بعض الحاقدين يخططون لإفشاله في الدراسات العليا، بل زاده قوة وعزيمة، ولم يتأثر بسخرية بعض الناس واستهزائهم به، ولا يرفض كثير من العائلات له كزواج، ولكنه ازداد قوة وعزيمة، وكذلك لم يتأثر بأي شيء سلبي حوله، بل حول كل ذلك إلى قدرات وخبرات وتجارب.

تزوج الدكتور ذكي عثمان من زوجة متفهمة، وهي تساعده وتسانده في رحلة حياته وإنجازاته، وأصبح ما بينهما أكثر من الحب العادي؛ فهي علاقة حب في الله وصداقة عميقة.

واستطاع الطفل الكسيح الضعيف أن يوقظ قدراته، وأن يصنع مستقبله، وأن يقول للناس:

دع القلق وابدأ الحياة الآن، وإن كنت حياً فجدد حياتك، وإن كنت حزيناً فكن مع الله عز وجل يكن الله سبحانه وتعالى معك، وعليك بالإصرار والعزيمة والتحدي وقوة الإرادة.

وعندما قابلته في برنامجي التليفزيوني بعنوان:

«لقاء مع شخصية ناجحة».

انبهرت به وبإتسامته وروعة أحلامه، وقوة إقناعه، وخفه دمة.. وطلبت منه أن يقرأ لي جزءاً من القرآن الكريم، وكانت المفاجأة.. فلقد كان صوته العذب من أجمل الأصوات على الإطلاق، حتي



إنني لم أستطع أن أتمالك نفسي، فبكيت من خشية الله عز وجل..
ثم طلبت منه بعد ذلك أن ينشد لنا من الابتهالات الدينية التي
ينشدها، ففعل.. وكان رائعًا بكل ما تعنيه الكلمة من معان.



والآن..

ماذا عنك أنت؟!

ألم يحسن الوقت بعد أن تقف وتنظف
تراب الماضي من السلبيات. وتبدأ في
تحقيق أهدافك؟

ألم يحسن الوقت أن توظف المارد العملاق
النائم بداخلك؟!

ألم يحسن الوقت أن تتمتع بكل لحظة
في حياتك؟!

ألم يحسن الوقت أن تترك بصماتك في
الدنيا؟!

لقد حان الوقت لتتحرك فتتحرك وتعلم
اللغات، فاللغة تساوي إنسانًا، وتعلم
الكمبيوتر فهذه هي التكنولوجيا الحديثة
الموجودة.

حرام، ولا ينبغي أن تلقي بنفسك إلى التهلكة؛ لأن كل شيء فيك يشهد عليك يوم القيامة.

وإذا نظرنا إليها من الناحية النفسية، فالشخص الذي يدخن يؤذي نفسه، وبالتالي تقريره الذاتي يقل، فإذا كان الإنسان مترنًا فإنه لا يؤذي نفسه أبدًا، لأنه يعرف أنها تضره صحيًا، فهي تسبب له فقدان الذاكرة، أي «الزهايمر» و«الرعاش» وهو في سن صغيرة، وتسبب الفشل الكلوي، وتسبب 22 نوعًا من السرطان، وتسبب العجز الجنسي عند الرجال، فما كل هذا؟ فكل شخص يدخن يقول: أنا أستمع بها، ولكن لا أريد هذه النتيجة؛ فهذه مصيبة، وعندما تقول له: إنك قد تدخل النار بهذه المعصية.. يقول لك: إنها مكروهة وليست حرامًا.. ولكنها حرام فعلاً.

فالإدراك بداية التغيير، فعندما تريد أن تقلع عن التدخين فلا بد أن تدرك أخطار السيجارة ونتائجها، وتوسع آفاقك، وتستخدم قدراتك وطاقاتك وجسمك وصحتك في الشيء المفيد لصحتك؛ لأنك بدون الصحة لا تستطيع أن تفعل أي شيء، وبالتالي لا تكون سعيدًا، وانظر حولك تجد أن معظم الفنانين الذين يموتون يكون سبب موتهم هو السجائر أو الخمر غالبًا، وتجد أن معظم هؤلاء الناس تعساء، لماذا؟ هم تعساء لأنهم لا يدركون قدراتهم، ولا يدركون أن الله سبحانه وتعالى يراهم.



فالإدراك هو بداية التغيير، فعندما تدرك قدراتك الالامحدودة، وتتقبل نفسك تمامًا وتقرر الآن قرارًا قاطعًا أن تستخدم قدراتك الالامحدودة وأن تعيش سعيدًا، فهذا قرار قاطع.

كانت هناك سيدة اسمها «جوان»، وكانت تعمل عندي مديرة التسويق في إحدى اللوكاندات الكبيرة في مونتريال، وكان كلما سألتها أحد: كيف حالك؟ كانت ترد ردًا عجيبًا، كانت تقول: رائعة.. ولا يستطيع أي شخص أن يغير ذلك، فعندما سألتها: لماذا تقولين ذلك؟! كانت تقول: أنا خرجت رائعة، ومهما قالوا لي فأنا رائعة؛ لأنني أنا رائعة.. وكانت نتائجها من أقوى النتائج التي رأيتها في حياتي؛ فكانت مديرة تسويق رائعة، وكانت في منتهى الذكاء، وكانت مبيعاتها كبيرة جدًا، وكانت عندما تخرج تعود ومعها دائمًا الجديد، تمامًا مثل الذي يصطاد السمك.

كان هناك اثنان يصطادان السمك معًا، وكان أحدهما يصطاد والآخر لا، فكان الذي لا يصطاد يضع فراولة في السنارة ويرميها للسمك، وكان الآخر يضع الدود ويرميها للسمك، فقال له الذي لا يصطاد: كيف تصطاد؟ قال له: بالدود.. قال له: لماذا؟ قال: لأن السمك يحب الدود.. ثم قال له: وأنت بماذا تصاد؟ قال له: أصطاد بالفراولة.. فقال له: لماذا؟! قال: لأنني أحب الفراولة.. فقال له: إذن فلن تأكل سمكًا اليوم؛ فيجب أن تصطاد بما يحبه السمك، لا بما تحبه أنت.



وكذلك أنت يجب أن تعطي الناس ما يريدون، وليس ما أنت تريد، وكذلك كانت هذه المرأة تعطي الناس ما يريدون، فكانت تكتشف احتياجات الناس، وتعمل لهم نظامًا، فكانت رائعة وتقول لكل الناس: أنا رائعة.. ولا يستطيع أي شخص أن يغير ذلك، فأنا رائعة بفضل الله؛ وذلك لأن الله خلقني رائعة، وخلقني في أحسن تقويم، فلا بد أن أعرف ذلك، وأنا أمشي في الأرض غير متكبرة، ولا بد أن أساعد أكبر عدد من الناس.

والآن سوف نكرر معًا مرة أخرى.. أول شيء هو إدراكك لقدراتك اللامحدودة، والتقبل التام لما أنت عليه الآن، ثم بعد ذلك القرار القاطع بأن تستخدم قدراتك الآن، ولا تضيع وقتك في الكلام غير المجدي، ولا تضيع وقتك في «القتلة الثلاثة»، وهي: اللوم والنقد، والمقارنة.. وكلما استخدمتهم كلما ازدادت قوتهم عليك، ويضيع وقتك، وبدلاً من أن تستهلك وقتك في اللوم فاستهلكه في الفعل، وبدلاً من أن تضيع وقتك في المقارنة فكن أنت الأفضل والأحسن، وبدلاً من أن تضيع وقتك في النقد فتقبل الناس كما يكونون، وحاول أن تغير من السلوك وقد يكون ذلك في تغيير سلوكك أنت.

بعد ذلك الاختيار.. هل يا ترى تحب أن تعيش سعيداً أم تعيشاً؟





اسأل الناس، واسأل نفسك.. فلا تجد أحداً يقول لك: إنه يحب أن يعيش تقيساً، أو يحب المرض والمستشفيات، وستجد أن كل الناس يحبون أن يكونوا سعداء.

وبعد ذلك اسأل السؤال الثاني: هل ما تقوم بفعله يوصلك للسعادة؟

فعندما يقول لك أحد الأشخاص: أنا أحب أن أدخل الجنة.. فاسأله: هل ما يقوم بفعله يوصله للجنة؟ فإذا كان يدخن أو يفتاب الآخرين أو يكذب أو يزني.. إلى غير ذلك فكل ذلك قد يدخله النار. فطالما الذي نفعله لا يوصلك إلى الذي تريده فسيحدث لك الاكتئاب؛ لأن كل هذه انعكاسات نفسية فلا بد من أن تفكر في شيء أنت تريده وتختاره فعلاً، وعندما تختاره تبدأ في أن تضعه في حيز الفعل؛ لأن هذا هو الاختيار؛ فالقرار يجب أن يكون معه الاختيار، فأنت مثلاً تقرر أن تجلس وتضع رجلاً على الأخرى، فالقرار يأتي قبل الاختيار، فإذا قررت أن تجلس بطريقة خاطئة، فيتأثر الغضروف مثلاً، فتصرخ وتقول: أنا سئ الحظ.. ولكنك أنت الذي تقرر واخترت أن تجلس بهذه الطريقة، فكل إنسان يقرر ويختار، فالطريقة التي تجلس بها أنت الذي اخترتها.

وأنت الذي قررت واخترت أن تسمعني، وأنت الذي قررت واخترت أن تقرأ كتابي، وأنت الذي قررت واخترت أن تتعصب،



د. إبراهيم الفقي

وقررت واخترت أن تنام، وقررت واخترت أن تشتم الناس،
فقرارك واختيارك يحدد مصيرك، فلا بد حتى تقرر أن تقبل نفسك
تمامًا، وتترك قدراتك اللامحدودة.



إذن..
إدراك.. وقبول.. وقرار.. واختيار.
فهل هذا يكفي لنوقظ قدراتنا؟!

إطلاقًا.. فبعد ذلك لابد من المسؤولية، فلا بد من أن تتحمل
مسئولية حياتك؛ لأن تحمل المسؤولية هو بداية القوة الذاتية.
كنت في يوم من الأيام مديرًا عامًا في أحد الأماكن في مونتريال،
وان عندي أكثر من 2000 عامل، وكنت أضع أفكارًا جديدة،
وكانت الأمور هناك لا تسير كما أريد، وحين كنت في السيارة
قلت لنفسني: لماذا لا يفهمني هؤلاء الناس؟ أنا سوف أطرده أي
شخص لا يسمع الكلام، وكنت أستمع لشخص من أقوى الناس
في التنمية البشرية في العالم، فكانه كان يكلمني فكان يقول: لا
والدك ولا والدتك ولا أخوك ولا أختك ولا المدير ولا الخفير
مسئول عن أفكارك وأحاسيسك، وأنت الذي تتحمل مسؤولية
حياتك، وكان هذا الكلام كان كماء بارد نزل على عقلي وجسمي،





وبالفعل نظرت إلى نفسي في المرأة، ووجدت أنني أنا السبب، وليس الناس؛ فأنا الذي لا أستطيع أن أفهم هؤلاء الناس، أنا أضع لهم وقتًا لا يقدرُونَ عليه، وأضع لهم أفكارًا هم غير متدربين عليها، وبعد ذلك ألومها، وكانت النتيجة أن أتقبل مسئولية حياتي الذاتية.

فالطفل الذي يأتي إلى الدنيا هو الذي يرضع بنفسه، ويتعلم كيف يرضع، وعندما تعلمه الأم المشي لا بد أن يقوم هو بنفسه بالحركة الأولى للمشي، فمِنذ أن خلقنا الله سبحانه وتعالى إلى الدنيا خلقنا مسئولين عن أنفسنا.

كان هناك ملك يريد أن يعرف هل الرعايا مسئولون عن أنفسهم أم لا؛ فأمر الحراس أن يضعوا صخرة كبيرة في منتصف الطريق؛ ليعرف كيف سيتصرف الناس مع الصخرة، وكانت الصخرة ثقيلة جدًا ولا يستطيع شخص بمفرده أن يحملها.

فمر أول شخص بالسيارة وعندما وجد هذه الصخرة نزل وأخذ يشتم الملك والبلد والناس، ثم ركب السيارة ورجع وأخذ طريقًا أخرى، ثم جاء آخر وعندما وجد الصخرة نزل وحاول أن يدفعها عن الطريق فلما لم يستطع أخذ يشتم الملك والبلد أيضًا، ثم جاء الثالث ووجد الصخرة، فنزل من السيارة وحاول أن يدفعها، ولكنه لم يستطع، فأخذ يفكر كيف يدفع الأذى عن الناس الذين سوف يمرون على هذه الصخرة؛ فحاول أن يدفعها بقطعة من الخشب،



ولكنها انكسرت؛ فاستنجد بالناس ليعينوه عليها، فجاءه بعض الناس، وحملوها معاً، حتى استطاعوا أن يدفعوها بعيداً عن الطريق. وهنا ظهر له شخص من خلف شجرة وأعطاه شيكاً، فنظر الرجل في الشيك فوجد 2 مليون دولار، فقال له الرجل: هل أنت الملك؟ قال له الملك: نعم، أنا الملك.. فقال له الرجل: وماذا تفعل هنا؟ قال له: أنا الذي وضعت هذه الصخرة في نصف الطريق كي أعرف مَنْ من الناس يوف يتحمل مسئولية دفع الأذى عن الناس، وقلت في نفسي: سوف أعطيه هدية 2 مليون دولار، وأنت الذي تحملت المسئولية وتستحق هذه الهدية.

والمسألة ليست هدية 2 مليون دولار، إن المسألة هي أنك طالما تحملت المسئولية فهذه الهدية هي نتائجك، فأنت أدركت قدراتك، وتقبلت نفسك، وقررت واخترت، وتحملت المسئولية.. وهكذا نكون مستمرين مع بعضنا البعض بطريقة متتابعة ومتزنة وسليمة.

فأولاً الإدراك للقرارات اللامحدودة، وبعد ذلك التقبل الذاتي، وبعدها القرار باستخدام هذه القرارات اللامحدودة، ثم اختيار الأسلوب المناسب للتنفيذ، وبعدها تحمل المسئولية، وبعد ذلك تنظيف الماضي..

هل يوجد إنسان ينظف الماضي؟!





بالطبع نعم، وأنا سوف أسألك سؤالاً الآن: هل حدثت لك تجربة سلبية في الماضي؟ مؤكداً نعم.. كل واحد منا حدثت له تجربة سلبية، وأسأل سؤالاً آخر: هل إذا رجع الماضي وحدثت نفس التجربة.. هل ستتصرف بنفس الطريقة؟ بالطبع كلا.. فما السبب؟ إذا حدث لك نفس الموقف في الوقت الحاضر فسوف تتصرف بشكل أفضل، وإذا حدث لك نفس الموقف وتصرفت بشكل خاطئ فسوف تلوم نفسك وتنقد وتقارن وتحزن، ولكنك بمجرد أن تعود للماضي لنفس الموقف وتتصرف بطريقة مختلفة فسوف تجد أن الماضي قد تحول إلى مهارة، فلا بد أن ترجع إلى تجربة سلبية حدثت لك في الماضي، وارجع بذهنك إلى هناك؛ فذهنك عنده القدرة على الرجوع إلى الماضي، وعش التجربة للحظات، فستلاحظ الآتي: تفكيرك.. أي كيف فكرت؟ ووضع جسمك.. كيف تقف أو تجلس؟ وتعبيرات وجهك.. كيف كانت تعبيرات وجهك؟ والتنفس.. كيف تتنفس؟ وسلوكك.. ماذا تفعل؟ وإحساسك، كيف كنت تشعر؟

والآن.. اترك هذه التجربة السلبية، وخذ نفساً عميقاً ثم اتركه ببطء، وانظر حولك إلى اليمين واليسار، وهذا يسمى كسر الحالة. وهذا هو عين ما أوصي به النبي صلى الله عليه وسلم عند الغضب، فعن أبي ذر رضي الله عنه قال: إن رسول الله ﷺ قال



لنا: «إذا غضب أحدكم وهو قائم فليجلس، فإن ذهب عنه الغضب وإلا فليضطجع».

والآن.. اسأل نفسك: ما الذي تعلمته من هذه التجربة؟ ولو عدت إلى الماضي مرة أخرى فكيف ستتصرف؟ واكتب خمسة أشياء تعلمتها من هذه التجربة، فلو عدت مرة أخرى فعلى أي حال يكون جسمك، وأي تعبيرات تكون على وجهك، وبأي طريقة تتنفس، وكيف ستتحرك، وأي تفكير تفكر به، وأي سلوك تستخدمه. هل كتبت كل ذلك؟!

ارجع معي الآن إلى الماضي وتصرف كما لو أن عندك إستراتيجيتك الجديدة، ولاحظ ماذا سيحدث، ستجد نفسك تتصرف بطريقة أفضل، ووضع جسمك سيكون أفضل، وتعبيرات وجهك ستكون أفضل وحركاتك وتفكيرك وسلوكك كل ذلك سيكون أفضل، هل تعرف لماذا؟ لأنك تعلمت من الذي حدث، وطالما أنك تعلمت تعليمًا جديدًا، واستخدمت هذا التعليم، فالأشياء السلبية سوف تختفي.

ولذلك فإن «كارل يونج» الذي نعتبره من رواد علم النفس الحديث قال: «تخل عن الأحاسيس السلبية واستخدم المهارة».. وهاتان الجملتان قويتان جدًا، فكيف أتخلى عن الأحاسيس السلبية، وأستخدم المهارة، فمع استخدام المهارة يكون عندك





إحساس إيجابي، وأنت لا يمكن أن يكون عندك إحساسان، فإما إحساس سلبي، أو إحساس إيجابي، فعندما تستخدم المهارة وتفكر في نفس التجربة تجد أن الإحساس السلبي يختفي ويظهر الإحساس الإيجابي، وبهذه الطريقة يمكنك أن تنظف الماضي.

فعندما تفكر في تجربة سلبية، وتعرف ماذا فعلت، وكيف تصرفت، ثم بعد ذلك ارجع لها مرة أخرى، ولكن بالتعليم الذي تعلمته وتصرف كما لو أنك تواجه المشكلة لأول مرة، وبعد ذلك تخيل نفسك في المستقبل وقد حدث لك نفس المشكلة، فستجد نفسك تتصرف بالطريقة الجديدة، وهذا هو تنظيف الماضي.

فأول شيء هو الإدراك، ثم بعد ذلك التقبل الذاتي المتكامل، ثم القرار، وبعده الاختيار، وبعد ذلك تحمل المسؤولية، وبعد ذلك تنظيف الماضي.

والآن ترتيب الحاضر.. فبعد أن نظفنا الماضي لا بد أن نرتب الحاضر، فكيف نرتب الحاضر؟ أي ترتيب القيم والأولويات وتنظيف محيط بيتك.

وفي وقت من الأوقات كنت في مونتريال وأتني سيدة كانت في أواخر الثلاثينيات، وكانت تعيشة جداً، وكانت تفكر في الطلاق، وقالت لي: ماذا أفعل يا دكتور كي أخرج من هذه الحالة السلبية؟ قلت لها: سوف أطلب منك أن تفعلي أشياء، فإن لم تفعلها فلا



تتصلي بي مرة أخرى.. فقالت لي: ماذا أفعل؟ فأعطيتها شريط كاسيت وقلت لها: اذهبي بسيارتك إلى أي مركز من مراكز تنظيف السيارات ونظفها من الداخل والخارج تمامًا، وعندما تنتهين من ذلك اتصل بي.. فنظفت السيارة من الداخل والخارج واتصلت بي، فقلت لها: وضعي الشريط في كاسيت السيارة، وأنت في الطريق مري علي أي محل لبيع الورد واشتري وردًا، وعندما تشتري الورد اتصل بي فورًا.

وكنت أسير معها خطوة بخطوة، فعندما اشترت الورد اتصلت بي، وقالت لي: ماذا أفعل بعد ذلك؟ قلت لها: عندما تصلين إلى البيت اتصل بي، وعندما وصلت إلى البيت اتصلت بي، وقالت لي: ماذا أفعل؟ قلت لها: ضعبي الورد في أكثر غرفة تريدينها أن تكون مضيئة، فوضعت الورد في غرفة الصالون، وعندما وضعت الورد في غرفة الصالون لم تتحمل أن تجد الصالون غير نظيف فنظفته، وفتحت النوافذ، والإنسان عندما ينظف تتسع وتنتشر أفكاره، فعندما نظفت الصالون ذهبت ونظفت غرفة النوم، وبعدها نظفت البيت كله، وقالت لي: يا دكتور.. أنا عندي إحساس غير طبيعي، والورد جعل حياتي كلها بالألوان، ثم قالت لي: سوف أكلمك مرة أخرى لأن زوجي وصل الآن.

وحين دخل زوجها نظر إلى البيت وكأنه يلاحظ أن هناك شيئًا خطأ، وكاد أن يخرج؛ فزوجته عندما نظفت البيت اهتمت بنفسها





أيضاً، ولبست أجمل ثيابها، فقال لها زوجها: عندما تزوجنا كنا مثل هذه اللحظة التي نحن فيها الآن، ولكن نسينا، وأنا أشكرك جداً لأنك أتعبت نفسك وبذلك كل هذا الجهد.. ثم دخل هو أيضاً واغتسل، وتنظف ولبس أجمل ثيابه هو الآخر.

وقالت لي: أنا كنت في منتهى السعادة، فماذا فعلت يا دكتور؟ فقلت لها: نظمت أولاً محيط أفكارك، فعندما نظمت السيارة من الداخل فكرت في التنظيف فنظفتها من الخارج، ثم بعد ذلك نظرت إلى نفسك أيضاً.

وعندما سمعت الشريط سمعت كلاماً قوياً، ساعدك على استنفار الطاقة التي بداخلك.

إنك عندما نظمت السيارة من الداخل والخارج فإذا اقترب منها أي شخص وحاول أن يشينها فسوف تشتمينه؛ لأنك تريد أن تظف السيارة نظيفة، وكانت حياتك بالأبيض والأسود قبل شرائك الورد، ولكن بعد ذلك أصبحت بالألوان، وأصبحت تفكرين أفضل؛ لأن الإنسان يفكر بالصور، وعنده قدرة على أن يفكر بالألوان، وعندما طلبت منك أن تضعي الورد أفضل غرفة وضعته في الصالون؛ كي تستطيعي أن تشاهديه في الداخل والخارج؛ لأن الإنسان عندما ينظف نفسه يريد أن يكون في أفضل مراحل حياته، وأنت فضلت أن تضعي الورد في الصالون، ولكن لا يصلح أن يكون الورد نظيفاً



وموجودًا في هذه الغرفة غير النظيفة، خاصة أنك نظفت نفسك داخليًا وخارجيًا؛ لذلك نظفت الغرفة ثم بعد ذلك نظفت البيت كله، وعندما نظفت كل شيء بدأت في تنظيف نفسك شخصيًا، وعندما اغتسلت ولبست أجمل ثيابك فصورتك الذاتية تحسنت، فالنظافة الداخلية والخارجية جعلتك تشعرين بالرضا والسعادة، وعندما جاء زوجك لم يتحمل أن يكون غير نظيف وسيط هذا الجو الرائع من النظافة، فنظف نفسه هو الآخر، وهذا التنظيف هو محيط حياتنا الخارجي، ويعمل على التنظيف في المحيط الداخلي.

يقول الله سبحانه وتعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يَغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ...﴾ [الرعد: 11]. فيجب على الناس أن ينظفوا أنفسهم أولاً وينظفوا أفكارهم؛ لأن المفكر هو الذي توجد فكره في ذهنه، والفكرة هي السبب في التفكير، والتفكير هو السبب في التركيز، والتركيز هو السبب في الانتباه، والانتباه هو السبب في الإحساس، والإحساس هو السبب في السلوك، والسلوك هو السبب في النتائج، والنتائج هي السبب في المصير، فإذا أردت أن تغير مصيرك فارجع وغير أفكارك، وإذا كنت تريد أن تغير حياتك فابدأ بتنظيف نفسك من الداخل، ورتب ما بداخلك وخارجك، فعندما ترتب أفكارك فاسأل نفسك أولاً: ما هي أولوياتك؟ ما هو الذي تريد أن تفعله أكثر من أي شيء آخر في حياتك؟ فرتب أفكارك،





ورتب أولوياتك، وأمسك ورقة وقلماً الآن، واكتب ورتب أفكارك وأولوياتك، وبعد ذلك لاحظ ماذا ستشعر بعد ذلك.

وذلك لأنك أدركت قدراتك اللامحدودة، وتقبلت نفسك بالكامل، واخترت، وتحملت المسؤولية، ونظفت الماضي، وما هو السبب كي تضمن أنك وأنت تسير لن يوجد شيء يجذبك للخلف، والذي يمكن أن يأخذك للوراء هو الماضي والبرمجة السلبية، فلا بد أن تتعلم منها، وأن تحولها إلى مهارات، فحين يفكر المخ في الماضي وتدور الدورة الذهنية ويرجع للماضي فإنه يفتح ملفاً لاستخدامه مع العالم الخارجي والداخلي، وبالتالي لا يوجد أي شيء يوقفني في الطريق، وبعد ذلك ما الذي أستطيع أن أفعله؟ لا بد أن أعيش هذه اللحظة بكامل معانيها، وأرتب أفكاري، وأرتب أولوياتي، ومن هنا أستطيع أن أصنع مستقبلي، والمرحلة التي بعد ذلك مباشرة هي الاستعداد التام، فالرياضي كي يدخل أي بطولة لا بد أن يستعد ذهنياً وجسمانياً ويحسن التدريب، وأنا كما تعرفون كنت بطل مصر في تنس الطاولة، وهذا ليس سهلاً، فأنا كنت أتدرب من 6 إلى 10 ساعات يومياً، وكنت أفكر ماذا أريد، وأقيم الذي أريده، وبعد ذلك أؤكد على الطاقة الجسمانية، فكنت أجري ميلاً على الأقل، وبعد ذلك أدرب نفسي حول الطاولة بكل الأوضاع اللازمة.



وهذا يعني أن أي بطل لابد أن يتدرب جسمانيًا وذهنيًا، ويتدرب على مهارات اللعبة بأكملها، فالطبيب الجراح لابد أن يكون مستعدًا، والمهندس كي يبني بيتًا لابد أن يتدرب ويضع الجذور والأساس، والمرأة الحامل لابد أن تكون مستعدة للولادة، فتأخذ في الاعتبار جسمها وأفكارها وصحتها، ولا تدخن؛ كي يكون الطفل سليمًا عند الولادة، وهذا يعني أن كل واحد منا لابد أن يكون مسلحًا نفسه، ويكون مستعدًا تمام الاستعداد لتحديات الحياة، فعندما أقول لك: إدراكك لحياتك ممتاز، وتقبل نفسك بالكامل رائع، وأنت تقرر استخدام هذه القدرات، هذه هي البداية، واختيار الأسلوب الذي تريده، إذن فأنت الآن بالداخل، وبعد ذلك تحمل المسؤولية كاملة، فلا تلم نفسك، ومهما حدث فأنت تنظف نفسك، وتسير في طريقك إلى مستقبلك، وبعد ذلك لابد أن تنظف الماضي، وترتب أولوياتك واهتماماتك.

فهل كل هذا يكفي لتصنع مستقبلك؟!

كلا.. إن هذا لا يكفي؛ لأنك لابد أن تكون مستعدًا للمستقبل؛ فعندما تضع نفسك في حيز الفعل فتجد التحديات، فلابد أن تكون مستعدًا، وتعرف أنك متوكل على الله سبحانه وتعالى، وأن النتائج في يد الله عز وجل، فإذا ركزت على النتائج فسوف تتكلم عنها في موضوع «اصنع مستقبلك».. وسوف أشرح ذلك هناك بالتفصيل.





الرؤية

والآن.. ماذا تعنى «رؤية»؟ وماذا تعنى «غاية»؟ وماذا يعنى «الهدف»؟ وماذا يعنى: «الصرراط المستقيم»؟ وماذا يعنى: «تفاؤلوا بالخير تجدوه»؟

فعندما تفكر بهذه الطريقة لابد أن تكون مستعداً، ومن ضمن الاستعدادات لابد أن تكون مستعداً استعداداً جيداً للمستقبل، هل تذكر عندما قلت: إننى كنت مستعداً ذهنيًا لابد من المعرف، فهل ما نستعد إليه عندك به معرفة؟ أو عندك مهارة فيه؟

فلا بد أن تقرأ وتنمي نفسك أكثر، وتقرأ لمدة 20 دقيقة يوميًا، واحضر دورات وأمسيات، وعلم نفسك، ولو كنت تملك سيارة فضع فيها الأشرطة أو الأسطوانات، ويا حبذا لو اشتريت، ولو أنك تعرف لغات أخرى فاقراً للعلماء الأجانب؛ لأنهم في منتهى القوة في مجالات معينة، كما أن العلماء العرب أيضًا في منتهى القوة، فاجعل سيارتك تتحول إلى جامعة متنقلة، وإذا كنت لا تريد أن تشاهد التلفاز فلا مانع من أن تشتري وتشاهده، ولو تستطيع أن تشتري عجلة وتحرك يديك ورجليك وأنت تشاهد التلفاز أو الـ DVD، وبالتالي يصبح عندك طاقة حركية وجسمانية،



وتستفيد منهما معًا، وكما قال أينشتاين: إن المعرفة قوة.. وقال: لو كان عندك معرفة أن تستطيع أن تعمل مصيدة للفئران أفضل من جيرانك فسوف تأتيك الجيران لتعمل مثلك..

وبالتالي تجد أن الإنسان الذي عنده حكمة وقدرة يعرفها بنفسه، أو يكتسبها من العالم الخارجي، وأنا في رأيي أنك لا بد أن تعرف الطريقتين؛ فللاستمرار لا بد وأن تكون ماهرًا في المعرفة، فكن مرناً وماهرًا في المعرفة؛ لأنك بالمعرفة توقظ قدراتك، فمن الإدراك إلى التقبل الذاتي، إلى القرار، إلى الاختيار، إلى تحمل المسؤولية، إلى تنظيف الماضي وترتيب الحاضر، وإلى الاستعداد التام، والتمام يعني أنني عندما أعطيك كتابًا اليوم فاقرا فيه، وخذ معك قلمًا أخطر وأحمر، وأشر فيه، فبالقراءة السريعة تنتهي من الكتاب في ساعة، وبعد ذلك إلى المعرفة التامة، ولكن ليس المهم أن تنتهي من الكتاب بالكامل في ساعة، ولكن ينبغي أن تجعل هذا الكتاب بحثًا، فخذ الكتاب صفحة صفحة، وبالقلم الأحمر ستخرج المعلومات التي توسع آفاقك، وتعلم منها واستفد، وعندما تخرج المعلومات الخاصة بك تكون عبارة عن مزيج من المعلومات الخاصة بالكاتب والمعلومات التي تعرفها أنت.. وفي النهاية تجد نفسك قد تسلحت بالمعرفة.

وكل ذلك كلام عن الأسباب، وستكلم الآن عن الجزء الروحاني، وهو «النية».. أي أنك تنوي أن تستخدم قدراتك،





وتنوي أن تستخدم كل حواسك، وتنوي أن تساعد أكبر عدد من الناس، وتنوي أنه مهما حدث فإنك لن تترك أحلامك وأهدافك، وتنوي أن تتوكل على الله سبحانه وتعالى، وهذه هي النية، وكما قال الله سبحانه وتعالى: ﴿فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾ [آل عمران: 159].

إذا أردنا أن نأخذها واحدة تلو الأخرى، فإذا هي شرط... فإذا عزمنا فتوكل على الله، إذا قررت واخترت وتحملت المسؤولية، وقررت أن تستخدم حواسك، أو تأخذ بكل الأسباب وتخطط تخطيطاً سليماً، وتعرف أهدافك وتضعها في الفعل، وتقيمها وتعديلها، وتضعها مرة أخرى في حيز العقل، ويكون عندك صبر ومرونة، وكل ذلك سنستخدمه في موضوع «اصنع مستقبلك» فطوال حياتك أنت دائماً تقول: يا رب، أنا أخذت بكل الأسباب.. ونتوكل على الله عز وجل، والله سبحانه وتعالى يحب هذا النوع من المتوكلين.

إذن فالأسباب في الجوارح، والتوكل في القلوب، فأصبح العالم الداخلي متجهاً إلى الله عز وجل، والعالم الخارجي يتحرك ويجري، ولكنه يعرف أنه ليس بمفرده، وأنه متوكل على الله عز وجل، وهذه جملة مهمة جداً، ولا بد أن تتدبرها ونعيها.





فإذا فتننت بالأسباب فستهلك بالأسباب، وهذا الذي يحدث مع كثير من الناس، فإنها تأخذ بكل الأسباب، ورغم ذلك لا تنجح؛ وما ذاك إلا لأنهم اعتقدوا أن الأسباب هي التي تنجح، ونسيت أن المسبب هو الذي يُنَجِّح، فعندما ترجع إلى مسبب الأسباب ويعطيك سبباً من هذه الأسباب، ويسخر لك هذه الأسباب؛ لأنه سبحانه يحب المتوكلين من هذا النوع، وهنا تجد نفسك سائراً في طريق قوتك الذاتية.

والآن نحن نوقظ قدراتنا، فهي نكرر ذلك مع بعضنا البعض من البداية.

الإدراك : هل أدركت قدراتك أم لا؟ وهل ستتعثر في الطريق بسبب كلام الناس وآراء الآخرين أم ستدرك قدراتك اللامحدودة، وتعرف أنك أفضل مخلوق عند الله عز وجل؟!

التقبل : هل تقبلت نفسك بالكامل أم لا؟!

القرار : هل قررت أن تستخدم قدراتك أم لا؟!





الاختيار : هل اخترت الأسلوب المناسب أم لا؟
 تحمل المسؤولية : هل تحملت المسؤولية، ولا تلوم أحدًا،
 ولا تنتقد، ولا تقارن، ولا تحسد، حيث كل ذلك يضيع وقتك
 وحرام أم أنك لازلت تفعل ذلك؟!

تنظيف الماضي : هل نظفت نفسك من الماضي؟
 فتنظف الماضي فتتعلم منه، وطالما أنك تعلمت منه
 فعندما تفكر فيه لا يضايقك، وطالما أنه أصبح لا يضايقك فقد
 أصبح مهارة، وطالما أنه قد أصبح مهارة فتختفي الأحاسيس
 السلبية.

ترقييب الحاضر : هل رتبت الحاضر؟ وما هي أولوياتك؟
 ما الذي تريده أكثر؟ فاكتب كل ذلك.

استعد لمستقبلك : هل أنت مستعد تمامًا للمستقبل؟ هل
 عندك المعرفة الكافية؟ هل أنت ماهر؟ هل بدأت تقرأ كل يوم
 لمدة 20 دقيقة؟ هل بدأت تسمع كل يوم لو شريطًا واحدًا؟ هل
 بدأت تشاهد كل يوم لو حلقة فيديو واحدة؟ هل بدأت تفكر
 بطريقة إيجابية؟ ولو أن عندك تحديًا فهل فكرت كيف تحل هذه
 المشكلة؟ ولا تدخل إلى التحدي وتصحب جزءًا من المشكلة،



أريدك أن تكون جزءاً من المشكلة وتتعلم من كل شيء يحدث لك في حياتك.

النياسة : هل نويت نية صافية لله عز وجل ؟ هل نويت أن تستخدم قدراتك اللامحدودة ؟ هل نويت أن تأخذ بكل الأسباب ؟ ولو تعثرت تقوم مرة أخرى ؟ ولو تعثرت خمس مرات تقوم في السادسة، وإذا تعثرت سبع مرات تقوم في الثامنة .. وهكذا .. إلى أن تحقق هدفك، وقال الصينيون شيئاً عظيماً جداً: «إذا وقعت فقع على ظهرك» .. وذلك لأنك عندما تقع على ظهرك تستطيع أن تنظر إلى أعلى، وعندما تنظر إلى أعلى تقف لأعلى، وفي هذه الحالة تتحرك في طريق مستقبلك وتحقيق أهدافك، فطالما أنك نويت فلا بد أن تكون هناك طاعة تامة، والطاعة هي أن تطيع الله سبحانه وتعالى، حتى نصنع مستقبلك، وتصل إلى اليقظة، فعندما توظف نفسك وتدرِك قدراتك اللامحدودة، وتتقبل نفسك بالكامل، وتمر بكل هذه المراحل .. إذن فلا بد من أن تكون هناك طاعة تامة لله سبحانه وتعالى، وتقول: أنا نويت يا رب أن تكون هناك طاعة تامة حتى لا تخطئ في الطريق وتذهب إلى طريق التدخين والمخدرات وطالما أن هناك طاعة تامة فلا بد من الإخلاص .. أن تخلص لله سبحانه وتعالى، ولا يوجد هناك شيء أفضل من الإخلاص التام لله عز وجل، وطالما أنك تطيع الله سبحانه وتعالى، وتحبه وتؤمن به فلا بد من أن تخلص له.



وطالما أنك تعلمت الإخلاص فأنت إنسان
مخلص لله، ومخلص لنفسك، ومخلص
للآخرين، ومخلص في عملك، وعندما
تخلص في شيء يخلص لك ويحبك، وتذكر
شيئًا هامًا، وهو أن الذي تريده يريده،
والذي تخلص له يخلص لك، والذي تتفاني
له تجده يتفاني لك، وطالما أنك فكرت
في شيء ودخل في إدراكك يصبح موجودًا
في وجدانك، وعندما تضعه في حيز الفعل
يصبح موجودًا في مصيرك.

والآن.. الخطوة التي بعد ذلك هي الوفاء أو الإيمان بالله
عز وجل، والإخلاص له، والوفاء لله عز وجل، والوفاء مرتبط
بالعرفان، وذلك عندما تقول لأي شخص عندما يريد أن يدعوك
على العشاء، شكرًا جدًّا، فالعرفان هو أنك تعرف، والعرفان هو
شيء مستمر في الزمن، ولا تنس أبدًا، فتخيل أن الله عز وجل
الذي خلقك بيده الكريمة، وسخر لك السماء والأرض وما



بينهما، فهذا العرفان يدخل فيه الحمد لله سبحانه وتعالى وشكر الله.. وهذه هي روعة جمال وحكم الله سبحانه وتعالى، وبالتالي فنحن نكون جاهزين الآن لنصنع مستقبلنا، فهل أنت جاهز لكي تصنع مستقبلك الآن؟ هل تريد أن تعيش سعيداً؟ هل تحب أن تصل إلى مرحلة متقدمة مادياً؟ هل تحب أن تترك بصماتك في الدنيا؟!

فلقد حان الوقت.. فأنت في جميع الأحوال تعيش، فعش بطريقة صحيحة، وأنت في جميع الأحوال تأكل، فكل بطريقة صحيحة، وأنت في جميع الأحوال تتنفس فتتنفس بشكل صحيح، وأنت في جميع الأحوال ستزوج فتزوج وعش بطريقة سعيدة، وأنت تريد أن تنجب أولاداً، فكن أباً ناجحاً، وكوني أمّاً ناجحة لهم، وأنت تريد أن تعيش سعيداً في الحياة، فاترك بصماتك لهؤلاء الناس وأنت قد تعلمت شيئاً، فلا تنتقد الناس وعلمهم؛ كي يفتح الله عليك بالعلم، وأنت تملك الأموال؛ فساعد الآخرين، وأنت أصبحت الآن قناة وصل بينك وبين الله عز وجل، وإياك أن تقول: أنا أعطي هذا وهذا ولا أحد يعطيني.. بل إنك قبل أن تعطي الناس تستقبل منهم أولاً، وكل ما أعطيت أكثر فستستقبل أكثر.



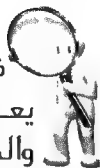


والآن.. هيا بنا ننتقل إلى الجزء الثاني الأساسي، وهو «كيف تصنع مستقبلك»..

ولكي تصنع مستقبلك تذكر جيداً أنك تعيش اللحظة الآن وكأنها آخر لحظة في حياتك، فعش بحب الله، وعش بطاعة الله، والإخلاص له، والوفاء له عز وجل، وحب الله عز وجل من كل قلبك، واشعر بلذة الإيمان؛ لأنها تنتشر في كل مكان في جسمك؛ فاشعر بها، وتخلق بأخلاق الرسول ﷺ الذي قال له الله عز وجل: ﴿وَلَئِنَّكَ لَ لَآتٍ خُلُقٍ عَظِيمٍ﴾ [القلم: 4]. فهذه هي الأخلاق، وبعد ذلك تعلم من الرسل والأنبياء والصحابة والأولياء والصالحين أنك تعيش بالأخلاق، وبعدها تقرأ، كما قال الله سبحانه وتعالى: ﴿اقْرَأْ﴾ [العلق: 1]. وهو فعل مباشر مستمر في الزمن، فلا بد أن تقرأ وأن تنمي نفسك باستمرار، وأن تدخل معها المرونة التامة، فعندما نزل سيدنا جبريل بالوحي على سيدنا محمد ﷺ أخذه وضمه وقال له: ﴿اقْرَأْ﴾.. قال: «ما أنا بقارئ».. فضمه أكثر وقال له: ﴿اقْرَأْ﴾.. فقال: وماذا أقرأ؟ قال: ﴿اقْرَأْ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ﴾ (١) خَلَقَ الْإِنْسَانَ مِنْ عَلَقٍ (٢) اقْرَأْ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ (٣) الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ (٤) عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ (٥) [العلق: 1-5] والقصة أخرجها البخاري في بدء الوحي.



فهذه مرونة، لأن الرسول ﷺ أراد أن
يعرف ماذا يقرأ، فهذا هو صب العلم
والمعرفة، فلا بد أن يزيد حبك لله عز وجل،
فقم الآن وصل ركعتين لله سبحانه وتعالى
وهيا نذهب معاً إلى الجزء الثاني لنعرف
كيف نصنع مستقبلنا؟



الجزء الثاني اصنع مستقبلك





اصنع مستقبلك

﴿ وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنْشِئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴾ [التوبة: 105].

يقول الله سبحانه وتعالى: ﴿ وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنْشِئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴾ [التوبة: 105].

وهنا يحثنا الله سبحانه وتعالى على العمل، فعندما تعمل تنجز، وعندما ترضى عن نفسك لأنك تحقق ذاتك، وتحقيق الذات من ضمن المفهوم الذاتي فتجد تقديرك الذاتي يتحسن وترضى عن نفسك أكثر، وتحسن صورتك الذاتية، وترضى عن نفسك أكثر وأكثر، وتحقق ذاتك أكثر وأكثر، فتزيد ثقتك بنفسك، وتريد أن تنجز من البداية، وهذه هي روعة الله سبحانه وتعالى.



وأنا أمشي في هذه الأرض كما قال الله سبحانه وتعالى: ﴿ هُوَ الَّذِي جَعَلَ لَكُمُ الْأَرْضَ ذُلُولًا فَامْشُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ ﴾ [الملك: 15]. والله عز وجل قد جعل لنا الأرض،



وأمرنا أن نمشي في مناكبها.. ويريدك أن تتحرك فيها، وتقرر
وتخطط؛ لتصنع وتنفذ وتعيش فيها، لأن الوقت حان لكي تصنع
مستقبلك، فأنت صانع مستقبلك بأفكارك وأسلوبك وتنفيذك
لأفكارك، وفي هذا المعني يقول شوقي:

وما نيل المطالب بالتمني

ولكن تؤخذ الدنيا غلابا

أي لا يمكن أن يجلس الشخص في بيته ويتنظر أن يطرق الحظ
بابه، فالحظ يطرق بابك كثيرًا، ولكنك تكون غير موجود؛ فيطرق
على جيرانك.

فعندما تبدأ في التفكير أنه حتى يأتي الحظ إلى فليس فقط
أتمني، فهل يمكن أن تمنى أن تدخل كلية الطب وأنت راسب
في الثانوية العامة، إن هذا لا يمكن أن يكون، وهنا يكون التفكير
الإيجابي ليس له أي فائدة.

وقال أحد الفلاسفة على الإنسان الاجتهاد
والكفاح كي يهبه الخالق التيسير والنجاح.



والآن.. هيا نكشف معًا إستراتيجية متكاملة؛ كي تصنع بها
مستقبلك إن شاء الله.





الرؤية

أول شيء لابد أن نفكر فيه هو الرؤية، وهي تعني أن تعرف ماذا تريد بالتحديد، سواء على المدى القصير أو المدى البعيد.. ومعظم الناس لا تعرف الفرق بين الهدف والرؤية والغاية.

فالهدف مستمر في الزمن والرؤية والشيء الذي تريد أن تصل إليه، فما هي رؤيتك؟ ما هو الشيء الذي تريد أن تصل إليه أكثر من غيره في حياتك؟ كيف ترى نفسك؟ جيد ماديًا أم لا؟ سعيد أم لا؟ فهذه هي الرؤية، فعندما تغمض عينيك؟ ترى هذه الرؤية، والرؤية قد تكون شيئًا تريد أن تحققه بعد 10 سنوات أو 25 سنة، فمن الممكن أن يقول أحدها: إنما الأعمار بيد الله.. وهذا مؤكد، ولكن الله عز وجل هو الذي أعطانا هذا المخ كي نفكر ونخطط به، فهل أنت تخطط وتفكر.

وقد يقول أحدها: أنا رؤيتي أن يكون عندي شركة إلكترونيات كبيرة، أو شركة في تدريب التنمية البشرية، فهذه هي الرؤية وعندما أسأله: متى تريد أن تكون الرؤية جاهزة؟ فيقول: خلال العشر سنوات القادمة، بعد ذلك لابد أن يكون عند هذه الرؤية غاية، والغاية لابد أن تكون مبنية على مرضاة الله سبحانه وتعالى، والارتباط والتقرب منه، وإذا لم يحدث هذا أصبح النجاح دنيويًا



وغير مستمر في الزمن؛ لأن النجاح أصبح نجاحًا مؤقتًا، وليس دائمًا وأي نجاح نتيجة تريد أن تأخذ معك، وهذه هي الروعة من الرؤية، فعندما أقول ما هي رؤيتك؟ تقول: هي شركة إلكترونيات.. فما هي الغاية؟ هي التقرب إلى الله سبحانه وتعالى.. فكيف يكون هذا؟ لأنك ستساعد أناسًا كثيرين، وتعلمهم كيف يحبون الله سبحانه وتعالى، وتقربهم إلى الله عز وجل، وتكفل يتيماً وتعلمه، أو تساعد طالباً فقيراً على أن يكمل تعليمه، أو تساعد أسرة فقيرة على العيش

كل ذلك يقربك أكثر من الله عز وجل ويجعل نجاحك مستمراً في الزمن، وليس مقصوراً على النجاح المادي الدنيوي الذي ينتهي في الدنيا.

كما قال عبدالله بن عمرو بن العاص رضي الله عنهما: أحرص لدنياك كأنك تعيش أبداً، واعمل لآخرتك كأنك تموت غداً.

لو نظرت إلى هذه الحكمة الرائعة لوجدت أنك لكي تعمل لدنياك فيجب عليك أن تتصل بها بأحاسيسك وأهدافك وسلوكياتك، ولكن لو فكرت في أنك قد تموت غداً وتعيش بهذا الاعتقاد فستجد





أنك يجب أن تنفصل عن الدنيا وتركز
انتباهك وأحاسيسك وتصرفاتك واتصالك
بالآخرة.. فكيف نعيش متصلين ومنفصلين
في نفس الوقت؟

إن معنى ذلك هو أنك تتصل بالدنيا وتتمتع بها على أن تفكر
في الآخرة، وأن الموت قد يكون هذه اللحظة فتعيش بائزان فتتخذ
الدنيا طريقاً إلى الآخرة.. وتتخذ الآخرة طريقاً روحانياً للدنيا،
وبذلك تعيش نجاحاً مترناً ومستمرًا في الدنيا والآخرة؛ ولذلك
فإن لم تكن الرؤية واضحة تمامًا ومرتبطة كليًا بغرض روحاني
وهو الارتباط بالله سبحانه وتعالى، أصبحت رؤية مرتبطة بالمادة
وقتها في الدنيا.

والغرض يأخذنا إلى المرحلة التالية في طريق مستقبلنا، وهو
الرغبة المشتعلة.



الرغبة المشتعلة

الرؤية هي وقود السلوك، والرغبة المشتعلة هي وقود جبار
مشتعل يدفع الإنسان إلى الفعل.

ولكن كيف تستطيع الحصول على الرغبة المشتعلة؟
إن الإجابة بسيطة.. هي: الأسباب.

عندما تكون الرؤية واضحة فذلك يعطيها قوة ودفعة إلى
الأمام، وعندما تكون مرتبطة بطاقة روحانية عالية تزداد الرغبة في
تحقيقها، وعندما تغطي الرؤية على الأقل بخمسة أسباب لتحقيقها
تزداد الرغبة وتشتعل وتدفعك إلى السلوك.

إذن فالأسباب التي تعطيها لنفسك، والتي من أجلها تريد
تحقيق هذه الرؤية تسبب الرغبة المشتعلة.

والآن دعني أسألك:

• هل رؤيتك واضحة تمامًا؟

• هل تعرف ماذا تريد؟

• هل تعرف الغاية من الرؤية؟





- هل غايتك من تحقيق رؤيتك هي التقرب أكثر من الله سبحانه وتعالى والارتباط به عز وجل؟
- هل رغبتك مشتتة في تحقيق رؤيتك؟

أي أنك قررت وأخذت تحقق رؤيتك مهما كانت الظروف أو المؤثرات أو آراء الناس.



الاعتقاد الذاتي

إن الاعتقاد لا يشترط أن يكون الشيء حقيقة أو خيالاً.. واقعاً أو غير واقع، ولكن كل ما يشترطه الاعتقاد هو أن تعتقد فيه، فمن الحكمة أن يكون عند الشخص رؤية واضحة وغاية روحانية ورغبة مشتعلة، ولكنه لا يعتقد أنه في مقدرة تحقيق رؤيته؛ لذلك فلن يحقق هذه الرؤية.

إن الاعتقاد الذاتي القوي هو المدعم للرغبة المشتعلة، والتي بدورها تدعم الرؤية الواضحة، والتي هي الأخرى عندما تكون مرتبطة بمرضاة الله سبحانه وتعالى تصبح مستمرة في الزمن، وتمنح النجاح في الدنيا والآخرة.

والآن دعني أسألك:

- هل تعتقد أنك بإذن الله ستحقق رؤيتك؟
- ما هي نسبة اعتقادك؟
- وما هو الشيء الذي يمكنه أن يضعف اعتقادك؟





من المهم أن تعرف أنه لكي تستطيع فعلاً أن تحقق رؤيتك
فيجب أن تكون رغبتك مشتعلة، وأن يكون اعتقادك الذاتي مدعماً
وقوياً لذلك.

فمن الرؤية الواضحة.. إلى الغاية الروحانية.. إلى الرغبة
المشتعلة.. إلى الاعتقاد الذاتي.. نستمر في رحلتنا إلى صنع
المستقبل ونصل إلى المحطة التالية وهي..



الأهداف

في الصورة الذاتية لا يكون العالم الخارجي مختلفًا عن العالم الداخلي فلو أن العالم الداخلي ضعيف فالعالم الخارجي سيكون ضعيفًا، وإن الصورة الذاتية هي الصورة التي ترسمها لنفسك بسبب اعتقادك عن نفسك، وبسبب آراء الناس عنك، فمن الممكن أن تجد من يشجعك، أو يدعمك، فلو أن مدرسك شجعك فستجد لنفسك صورة ذاتية قوية، فأغمض عينيك وخذ نفسًا عميقًا، واعمل صورة عنك، وهذه الصورة خط فيها جميع الألوان التي تحبها، أدخل عليها النور، ثم ادخل بنفسك داخل الصورة وأنت تحقق هدفك، وأنت تحقق رؤيتك، اجعلها واضحة تمامًا، ثم اخرج منها وأعطها طاقة بنفسك، ثم في كل يوم، وقبل النوم خاصة انظر إلى هذه الصورة، واضحة وقوية، وكلما نظرت إليها داخليًا أكثر كلما رأيتها خارجيًا أكثر، ثم في كل يوم صباحًا أغمض عينيك وانظر إلى الصورة حتي تستطع في ذاكرتك، وتكون موجودة في عقلك الباطن، حتي تصبح عادة، ومن غير الصورة لا يمكن أن تغير.. ﴿إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾ [الرعد: 11]. فلا يمكنك أن تغير العالم الخارجي إلا بعدما تغير ما بداخلك،





فمن الرؤية إلى الغاية، إلى الغرض، والاعتقاد الذاتي، إلى الصورة الذاتية، إلى الأهداف..

فأنت مثلاً تريد أن تفتح شركة كبيرة ويكون غرضك من هذه الشركة أن تساعد أي عدد من الناس، واعتقادك الذاتي أنك إن شاء الله مهما كانت الظروف والتحديات مع الناس، وأي شيء في الدنيا سأحققه، وإن كان هناك من حققه من قبل فساكون أنا الأفضل، وإن لم يكن هناك من حققها من قبل فأكون أول من حققها.

بعد كل ذلك نقول: إن الرؤية لابد أن تنقسم إلى أهداف صغيرة، فأى رؤية في العالم طالما أنها قد قسمت إلى أهداف صغيرة فإنها تتماشى مع أهدافك الحالية وقدراتك وإمكاناتك ومصادرك، ثم تصل إلى المرحلة التي تليها، وكلما حققت هدفاً بسيطاً وأنجزت وكلما رأيت تقدمك أمامك تتحسن الصورة الذاتية أكثر وتزيد ثقتك في زملائك أكثر وأكثر، وتحقق ذاتك، وكما يقول الله سبحانه وتعالى: ﴿وَقُلْ أَعْمَلُوا فَيَسِيرَ اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّوكَ إِلَىٰ عِلِّيِّ الْعَالِينَ وَالشَّهَادَةُ فَيُنْشَرُ بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ﴾ [التوبة: 105].

حين كنا أطفالاً صغاراً كنا نكلم آباءنا وأمهاتنا، ونقول: أحب أبي، أو: أحب أمي.. المهم أن تتكلم عن نفسك، وحتى الآن فإن



الناس تحب أن تتكلم عن نفسها.. أنا تعلمت.. أنا سافرت.. أنا معي لغات.. أنا جيد.. أنا قوي.. أنا فعلت كذا وكذا، فإن كل واحد منا يريد التقابل الاجتماعي، فلا بد من أن تفكر في العمل، ولا بد من أن تحرك جسمك في العمل، ولما تنجز ترضى عن نفسك، فتتحسن صورتك الذاتية، وتقديرك الذاتي، وثقتك في نفسك، وتجد نفسك سعيداً في حياتك؛ فإن الإنسان حين ينجز يتقدم أكثر وأكثر، لذلك يجب أن تتحرك، فتعال لنفتح الرؤية، ونقسمها لأهداف..

فتقول: أنا أريد أن أفتح شركة كبيرة، والغرض منها واضح، والرؤية واضحة، والغاية واضحة.. وهي التقرب إلى الله عز وجل والارتباط به سبحانه وتعالى، والصورة الذاتية أن أحقق أمنيته هذه.

وبخصوص هذه الشركة، هل معك المال اللازم لإنشائها؟ وهل خططت لها جيداً؟ وهل المال الذي معك يكفي أم أنه قليل؟ فابدأ.. ولو أن الذي معك مبلغ بسيط فابدأ.. اشتر كتاباً وتعلم ماذا تعني كلمة: تخطيط إستراتيجي.. كي تصل لغاية هذه الشركة وتحققها.. تعلم الاتصال؛ لأنه لا بد أنه سيكون هناك اتصال بينك وبين الناس، وتعلم لغة.. تعلم الكمبيوتر والمحاسبة. وبعد فترة ستجد نفسك تتعلم شيئاً فشيئاً، وكل هدف يقربك من الهدف الذي بعده.





إن الهدف يعتبر درجة سلم، فإن كنت صاعداً إلى الطابق العاشر مثلاً، فحين تصعد الدرجة الأولى فهذا هو هدفك الأول والذي يوصلك إلى هدفك الثاني فالثالث فالرابع.. وهكذا..



فكل درجة من هذه الدرجات تخدم رؤيتك، وكذلك وأنت تريد افتتاح شركتك، من الغاية كل هدف يخدم الرؤية، فكل هدف تحصل عليه على قدر إمكانياتك، فأنت تركز على الهدف فقط، ورؤيتك موجودة في صورتك الذاتية.. فالرؤية واضحة، وكل ما تعرض الصورة على عينيك فستجد الصورة واضحة أمامك، وكذلك الرؤية واضحة، وهذا هو ما تريد أن تصل إليه خلال العشر سنين إن شاء الله، وهذا هو التخطيط..

فالرؤية تساعدك، ولكنك تركز على الهدف، وهذه معادلة هامة جداً، أن تعرف الفرق بين رؤيتك التي تريد تحقيقها في المستقبل، ولكن في الوقت الحاضر إمكانياتك تقول: متى ستستطيع تحقيق الهدف، إن الناس تحبط حين تنظر إلى الرؤية فتجدها مازالت بعيدة، ولكن حين تقسمها إلى أهداف صغيرة، وتضع كل قوتك



وكل طاقتك في تحقيق هذا في الوقت الحاضر، فالهدف الذي أمامك هو الذي تستطيعه، وبمجرد تحقيقه ستجد نفسك تقرأ الكتب أكثر، وترى أناسًا لم ترها من قبل، ستقابل أشياء لم تقابلها من هذه هي روعة الهدف، بمجرد أن تفكر فيه فهو يفكر فيك، وأنت تريد أن تقفز مباشرة إلى الطابق العاشر، في حين أن التركيز على الدرجة الأولى أفضل.

فأول شيء هو الرؤية التي تربطها بغاية تعطيها قوة الغرض. وتعتقد في ذاتك، وتراها داخليًا وتقسمها إلى أهداف.. وهذا ممتاز.



وسنبدأ بعد ذلك مباشرة، ولكن لا بد من أن نعرف شيئًا هامًا جدًا، وهو الشجاعة، وهذا هو الشيء الذي بدونه لن تصل إلى أي شيء. وهل هذه الشجاعة تأتي من نفسها؟! كلا.. إن الإنسان الذي يمتلك الشجاعة يعرف بالتحديد ماذا يريد، يعرف بالتحديد كيف يفعل، يعرف بالتحديد متى يفعل. إنه يساعد عددًا من الناس، وهذه بمفردها تعطيك الشجاعة. فما الذي قد يوقف الشجاعة؟





إنه الخوف.. الخوف من المجهول، الخوف من الاعتراض، الخوف من الاستهزاء، الخوف من الفشل، بل هناك الخوف من النجاح!! هناك أناس يقولون: إن الناس الناجحين قد يكونون لصوفاً، أو بعيدين عن الله سبحانه وتعالى، أو أن النجاح قد يجعلني إنساناً أنانياً.. إن كل هذا الكلام غير صحيح طبعاً.

إنني أريدك أن تسأل نفسك سؤالين حين تواجه الخوف، وهما:



ما هو أسوأ شيء قد يحدث لي؟
ما هو أحسن شيء قد يحدث لي؟

واستمر وانظر في عيني الخوف، وبمجرد أن تنظر في عينيهِ فستتعلّم منه، ستجده يتسم لك ويقول: لم آت أبداً كي أخيفك، بل قد أتيت كي أعلمك فأنا أفضل من أعلمك، ولكنك لا تريد أن تتعلم، وأنت سميتني خوفاً؛ ولذلك أصبحت أعطيك من نفس نوع أفكارك، ولكن حين تفكر فيّ تجدني هدية من عند الله سبحانه وتعالى، أنا موجود كي أعلمك كيف تتعلم من المواقف، وكيف تكون حريصاً أكثر، فالشجاعة لا بد وأن يكون معها الحرص؛ فأنت تخوض المخاطر بشجاعة، والشجاعة هي أن تضع أفكارك



موضوع الفعل، تريد أن تبدأ في كتاب فابدأ وانته منه، أن تنظر لإنسان تحقه وتقول له: إنك فعلاً تحبه، كما جاء عن أنس بن مالك رضي الله عنه أن رجلاً كان عند النبي صلى الله عليه وسلم، فمر به رجل، فقال: يا رسول الله، إني لأحب هذا.. فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: «أعلمته؟» قال: فلهقه، فقال: إني أحبك في الله.. فقال: أحبك الذي أحببتي له (أخرجه أبو داود)..

إن الشجاعة أن ترتاح وقت ما تريد أن ترتاح، أنك تضع نفسك في حيز الفعل، ولا بد أن تضع نفسك في حيز الفعل، هذه هي الشجاعة التي نتكلم عنها، هذه هي القوة الذاتية التي نتكلم عنها، هي التي تجعلك تنظر للخوف وتقول له: لن تستطيع أن توقفي، أتعرف لماذا؟ لأنك صديقي، لأنك هديتي، لأنك معي، أنا لا أخاف منك، أنا أؤمنك وأريدك.. ستجد أن الخوف يقول لك: أنا موجود في حياتك كي تتحسن.. كي تتقدم.. كي تباعد عن هذه التصرفات السلبية، إذا كنت تدخن فاترك التدخين؛ لأنه لا يناسبك، وكذلك فإنك ستجد عاقبته في الآخرة.

فالشجاعة قوة تحركك للأمام؛ لأنك بها تضع أفكارك في حيز الفعل..

فالأولى الرؤية ولا بد وأن تكون مرتبطة بغاية، ولا بد وأن يدعمهما غرض، لا بد وأن يكون اعتقادك الذاتي واضحاً وقوياً،





لابد أن تكون صورتك الذاتية واضحة، وتعرف الأهداف، وتقسمها وتأخذ هدفًا وتمضي فيه كي تحقق الرؤية، وكل هدف منها يخدم الرؤية، وكل هدف منها يخدم الغاية، وبعد ذلك مباشرة الشجاعة، فلا بد وأن يكون عندك الشجاعة أن نضع أفكارك في حيز الفعل، ثم إلى التخطيط الإستراتيجي.

تمامًا كما لو أن شخصًا يريد أن يسافر، فهل يستطيع أن يسافر بدون أن يشتري تذكرة للسفر؟ كلا بالطبع، هل يستطيع أن تسافر دون أن تخطط لسفرك؟ أو بدون أن تعرف إلى أين وجهتك؟ أو بدون أن تحجز في فندق معين؟ أو بدون أن يكون معك أموال تستطيع أن تعيش منها هناك؟ أو بدون أن تضع لنفسك ميزانية؟

ومعنى ذلك أنك لابد وأن تخطط كل هذا الوقت وبكل هذا المجهود لمجرد سفرة ستسافرها، فأي الأمور أهم.. أن تخطط للسفر، أم أن تخطط لحياتك كلها؟ ومع ذلك قد لا تجلس أكثر من 10 دقائق أو ساعة لا أكثر كي تخطط لحياتك؛ لذلك أقول لك: تعال معي الآن، وأمسك ورقة وقلماً، وهيا بنا نخطط معًا..

في التخطيط الإستراتيجي أنت تأخذ الهدف وتضعه في الاحتمالات، فماذا يمكن



أن يحدث لو أنك وضعت في الفعل مباشرة؟ كيف أقاوم التحديات التي قد توقفني؟

إن قانون التحكم يقول: حين تفكر في احتمالات حل أزمة مستقبلية فإنك يكون عندك أكثر من بديل.. ولو لم تفعل ذلك لما استطعت أن تواجهها، فأول شيء في التخطيط الاستراتيجي هو أن تفكر في كل الاحتمالات التي قد توقفك عن تحقيق هدفك وهدفك هو الذي يوصلك إلى الروية كي تحلها مقدماً؛ حتي تكوناً جاهزاً، ويكون عقلك مدرباً ذهنياً، ولكن وللأسف الشديد معظم الناس لا يفكرون به بهذه الطريقة، فمثلاً طالب في الثانوية العامة يقول: أنا أذاكر كي أدرس في كلية الطب.. ولكنه لو لم يدخلها فإنه يحبط، مع أن هناك بدائل يمكن اختيارها.

• البديل الأول هو أن تقبل دخول كلية أخرى.

• يمكنك إعادة السنة.

فلا بد وأن يكون عندك أكثر من بديل، ولكن لو كان عندك اختيار واحد فقط ولم يتحقق فإنك قد تحبط.

وبعد البدائل نبدأ في الخطوة التالية، وهي التخطيط الإستراتيجي.. التنفيذ..





التنفيذ

سنبدأ في التنفيذ وأنت تنفذها فإنك تنفذ الهدف خطوة خطوة، وعند كل خطوة تقف ثم تتجه للخطوة التي تليها مباشرة، وهي التقييم، وأنت تنفذ فيم ما تنفذه مباشرة؛ فأنت حين تنفذ قد تظن أنك قد وضعت أفكارك في حيز الفعل وهي ليست فيه، وبعد ذلك تجد الفعل الذي أخذته لا يؤهلك لشيء، وتجد نفسك قد أصبت بالإحباط؛ لذلك فالتقييم مهم جدًا.

فمثلاً.. تجد أن معظم أولئك الذين يريدون إنقاص وزنهم يضعون أنفسهم في نظام غذائي معين، ويتنظم عليه فترة ثم يتعب ويعود مرة أخرى كما كان؛ والسبب في ذلك هو أنه أثناء هذا الروتين لا يقيم نفسه.. هل هذا الروتين فعلاً ممتاز؟ هل أنا أتحرك فيه بطريقة صحيحة؟ أولئك الذين سبقوني فيه ونجحوا.. لماذا نجحوا؟ وكيف نجحوا؟ وهل من الممكن أن أنجح أنا أيضاً؟ أم أن أفكر في السبب في أنني لا أستطيع أن أحقق النجاح؛ فتجد نفسك تعدّل من أفكارك، وهذه هي الخطوة التي بعد التقييم، فتجد أن الشجاعة موجودة، وأنت وضعت جميع الاحتمالات،



ووضعت جميع البدائل، ونفذت، ولما قمت بالتنفيذ والتقييم قمت كذلك بالتعديل.

كما لو كنت تمشي في طريق، وفجأة وجدت فيه بركة مياه، وانزلقت فيها، فقامت ونظفت نفسك، ونظرت للبركة وفكرت، إما أن تقفز من فوقها، أو لو كانت بركة كبيرة فتمشي يمينها أو شمالها، أو أن ترجع مرة أخرى كي تأخذ طريقاً آخر، وبهذا تكون قد قيمت، ولما قيمت الموقف عدلت وغيرت الطريق، كي تعمل وتصل إلى الرؤية الخاصة بك، تماماً نفس الشيء بالنسبة للرؤية والأهداف.

خطوة تسلمك للتي تليها، حتى تصل للخطوة التي بعد ذلك مباشرة في التخطيط الإستراتيجي، وهي التعلم..

فأنت تتعلم مما حدث من قبل؛ حتى إذا حدث مرة أخرى تعرف كيف تتصرف معه.

ومعنى هذا أن التخطيط الإستراتيجي عبارة عن التنفيذ والتقييم والتعديل والتعلم..

والتنفيذ مستمر في الزمن دائماً، فطالما أنك تعيش، وطالما أنك حي وتتنفس فحتي آخر نفس تظل باستمرار تقيم كل شيء،





ثم تعبد فيها، ولما تتعلم منها تنفذها
مرة أخرى بصورة أفضل.

وتذكر دائماً شيئاً هاماً جداً، وهو شكر الله عز وجل، لأن الله سبحانه وتعالى أعطاك كل هذه المنن والمنح والهبات من عنده؛ لأن الخطوة القادمة ستحتاج إلى كل قوتك، والتحدي الذي لقيته - مهما كان هذا التحدي - ما دمت قد صبرت عليه فإن الله عز وجل يقول:

﴿ قُلْ يَعِبَادِ الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا رَبَّكُمْ لِلَّذِينَ أَحْسَنُوا فِي هَذِهِ الدُّنْيَا حَسَنَةٌ وَأَرْضُ اللَّهِ وَاسِعَةٌ إِنَّمَا يُوَفَّى الصَّابِرُونَ أَجْرَهُمْ بِغَيْرِ حِسَابٍ ﴾ [الزمر: 10].

إن هؤلاء الصابرين يدخلون الجنة بغير حساب، وكأن الله عز وجل قد أعطاك هذه الهدية كي تصبر؛ لكي يعظم لك الأجر، ويغفر لك، وحين تصل إلى المرحلة التي بعدها مباشرة وتنظر وراءك تقول: الحمد لله أن جعلني أتغلب وأصبر على هذا التحدي، ولولا هذا التحدي ما كنت لأكون أقوى مما أنا فيه، ولقد صبرت، ولما صبرت كافأني الله سبحانه وتعالى..



فالتخطيط الإستراتيجي هو التخطيط
والتقييم والتعديل والتعليم والتنفيذ،
وفي نفس الوقت وأنت تقوم بذلك تشكر
الله سبحانه وتعالى طوال هذه المسيرة
تقول: اللهم لك الحمد والشكر اللهم
لك الحمد والشكر كما ينبغي لجلال وجهك
وعظيم سلطانك وتعداد مخلوقاتك وسعة
عرشك حتى ترضى يا أكرم الأكرمين، يا رب
أنا صابر..





القوة الثلاثية

الالتزام، والإصرار، والانضباط..

إذا تعهدت بالاستيقاظ من النوم مبكرًا لإنجاز شيء ما، فهذا هو الالتزام، ولكن من الممكن أن يأتي عليك وقت تكون متعبًا فيه؛ فلا تستطيع الاستيقاظ، وهنا تكون مرحلة الإصرار، فالإصرار يجعلك مصرًا على الالتزام، وقد تكون مصرًا على الأمر لدرجة عالية جدًا، مصر لدرجة أن أحدًا لا يستطيع أن يشيك عن فعلك هذا هو يوم من الأيام، وهذا هو الانضباط، أن تعمل شيئًا كل يوم بدون انقطاع، وهذه هو معنى ما روته عائشة رضي الله عنها أن رسول الله ﷺ سئل: أي العمل أحب إلى الله؟ قال ﷺ: «أدومه وإن قل» (رواه مسلم)، وهذا هو معنى الانضباط، وهو استمرارية الإصرار، والإصرار هو الإصرار على الالتزام.

فالهدف يوصلك إلى الرؤية، وهو يخدم الغاية، فكل شيء متسق ومنسق مع الآخر، فمن غير المعقول أن تقول: إنك ملتزم بغير دليل؛ فكل الناس ملتزمون كي يكونوا أغنياء ومستقرين نفسيًا، وكي يدخلوا الجنة، كلنا ملتزمون بدين، ولكن لأبد وأن نتساءل: أي شيء ملتزم به هذا الإنسان؟ فلا بد وأن يكون الالتزام



إيجابيًا؛ فمن الممكن أن تجد إنسانًا ملتزمًا، ولكنه التزام سلبي، كذلك الذي يلتزم ويصر وينضبط على عادة التدخين.

كنت أكتب بحث نجاح بلا حدود.. وتكلمت عن التزام كولونيل ياندرز حين فشل في 1007 مطاعم، والتزام والت ديزني حين رُفِت من 302 بنك كي يستطيع أن ينشئ الكود سترن وكذلك التزام هوندا ذلك الرجل الذي لم يكن شيء لم يحدث له، وكذلك تكلمت عن التزام هاجر من الصفا إلى المروة 7 مرات، كان الله عز وجل يستطيع أن يفجر المياه من تحت قدمي ابنها إسماعيل عليه السلام من أول مرة، ولكنها كان لا بد وأن يكون عندها دافع وطاقة ومهارة ووضعهم في حيز الفعل، وأن تكون صابرة وملتزمة ومصرة ومنضبطة.

فتجد أن الإنسان حين يعجز يقول له الله عز وجل: لقد تعب؛ فكفك تعبًا، وحان الوقت كي تحقق ما تريد.

إنني شخصيًا حين يكون عندي رؤية لا أخبر بها أحدًا ممن حولي، حتى من يعملون معي، لكن قد أخبرهم بالهدف؛ لأنك قد تخبر أحدًا برؤيتك فيعطيك رأيًا خاطئًا يثنيك عن عزمك، أو يجعلك تتخلى عن رؤيتك.

كنت من قبل أخبر الناس برؤيتي؛ لأن ذلك يدفعني لأن أحققها؛ لأنني لو لم أحققها فإن الناس سيسخرون مني، ولكنني





الآن أقول: إن وجهة النظر هذه كانت خاطئة، لأنك حين تتكلم تستهلك الطاقة بدون جدوى، ولكن عليك أن تخرج هذه الطاقة في الفعل، هذا الحماس الذي يستهلك في الكلام ينبغي أن يكون في الفعل لا في الكلام.

فالتخطيط الإستراتيجي هو أن تنفذ وتقيم وتعديل وتتعلم وتنفذ مرة أخرى، ومع كل ذلك تحمد وتشكر الله سبحانه وتعالى، فمثلاً كان عندك الالتزام والقوة في تعلم لغة ما، وكنت فعلاً ملتزماً وتريد أن تتعلمها، ولكنك في مرحلة ما انشغلت أو مرضت فلم تكمل، وهذا التزام ضعيف؛ لأنك إذا كنت مصراً على الأمر ستكون ملتزماً به، ولكنك قد تصر وتلتزم لمدة أسبوع أو أسبوعين أو شهر مثلاً وتترقف، وهنا يأتي الانضباط؛ فالانضباط يعني الاستمرارية، فمهما كان تظل ملتزماً بفعل شيء ما، ومصراً على هذا الالتزام، ومنضبطاً على ذلك الإصرار، وبهذا تكون هذه الثلاثية تكمل بعضها، وهذا ما أسميه بالقوة الثلاثية.

ثم المرحلة التالية.. وهي المرونة فغير ممكن إطلاقاً أن تصنع مستقبلك دون أن تكون مرناً إذا لم يتحقق شيء من هذه الأشياء.



المرونة

لقد لاحظت عاملاً مشتركاً في الناجحين في العالم، وذلك حين قمت بعمل برنامج على الفضائيات اسمه: «لقاء مع شخصية ناجحة».. يجمع 30 شخصية ناجحة قابلتهم، كل شخصية أروع من الأخرى، تكلموا كثيراً عن أشياء في منتهى الروعة، كلهم بدون استثناء عندهم 3 صفات أساسية:

- الإيمان بالله عز وجل.
- الرؤية الواضحة.
- شجاعة بلا حدود.. أي أن عنده مرونة تجعله لو حدث خطأ يتعلم منه، ولا يتركه إطلاقاً حتى يحققه.

إن المرونة كما في قانون العقل الباطن يقول: «إن الشخص الأكثر مرونة يستطيع التحكم في أحاسيسه، ويحقق أهدافه أكثر من الشخص الذي ليس عنده مرونة».. وذلك لأن الشخص المرن يعرف كيف يفكر بطريقة مختلفة، فإذا فكر بطريقة لا توصله إلى الطريق الذي يريده فإنه يفكر بطريقة مختلفة، وهذه هي الطريقة





التي يعيش بها اليابانيون، وهم يعيشون بثلاث كلمات رئيسية، وهي:

• السلام والتحية.

• الشكر.

• التحسن المستمر.

وأنا لاحظت كلمة رابعة، وهي المرونة الدائمة، فلا بد وأن تحسن نفسك كل يوم، وإذا فكرت بطريقة لا توصلت إلى النتائج المطلوبة فكن مرناً، وغير من طريقة تفكيرك.

ومعنى ذلك هو الاتزان، والانضباط، والإصرار على تحقيق الأهداف، والوصول إلى رؤية، والمرونة في الأسلوب، فعندما تقول: أنا مرّن.. فإذا أتت نتيجة أخرى غير التي تركز عليها فهل تترك الهدف وتذهب إليها؟ وانتبه جيداً من هذه النقطة؛ لأنها نقطة هامة جداً، وتسبب الكثير من المشاكل عند كثير من الناس، ولكن اسأل نفسك وقتها: ما الذي جعلك تركز على هدف جديد؟ هل هو أقوى بالنسبة لك في القيم؟

والآن عندما أقول لك: إن عندك التزاماً وإصراراً وانضباطاً ومرونة تامة في الأسلوب الذي تتخذه، فالخطوة التي تأتي بعد ذلك هي الصبر.



فلا تستطيع أن تفعل كل ذلك، أن تصنع مستقبلك دون أن يكون الصبر؛ لأنك سوف تواجه تحديات، وأنا كلمتك منذ قليل عن الصبر، وأنت لا بد وأن تأخذ بالأسباب، وتواجه التحديات، وتفعل كل شيء، ولكن لا بد وأن يكون عندك الصبر، فأنت توكلت على الله عز وجل، وفعلت كل شيء، ولكن الله سبحانه وتعالى يضع أمامك تحدياً كي يريك كيف ستصرف في هذه المشكلة، ستصبر أم لا؟ فأنت تقول: يا رب، أنا فعلت وصبرت.. واثقت.. يقول الله سبحانه وتعالى: ﴿وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا ۖ وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ ۚ وَمَنْ يَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ فَهُوَ حَسْبُهُ ۚ إِنَّ اللَّهَ بَلِغُ أَمْرِهِ ۖ قَدْ جَعَلَ اللَّهُ لِكُلِّ شَيْءٍ قَدْرًا ۝﴾ [الطلاق: 2، 3] أى دون أن تحسبها بالأسباب من أموال أو صحة أو أشخاص، أو أي شيء، فكل ذلك سوف يأتيك؛ لأنك تتقي الله، والتقوى تأتي بالإيمان، والإيمان يوصلك للطاعة، والطاعة توصلك للإخلاص، والإخلاص يوصلك للوفاء، وكل ذلك لله سبحانه وتعالى.





الاستحقاق

ثم الخطوة التالية هي الاستحقاق.. فأنت الآن تحقق أهدافك، ومن أهدافك تصل إلى الرؤية، ثم بعد ذلك الاستحقاق، وكلمة الاستحقاق: أي أنك تستحق، فأنت فعلت كل ذلك من رؤية، وغاية، وغرض، واعتقاد ذاتي، وصورة ذاتية، وبدأت تفذ وتخطط إستراتيجيًا وحققت أهدافك، وبعد كل هذا التعب تقول لنفسك: أنا أستحقها.. أنا تعبت واستحق كل ذلك النجاح.. اللهم لك الحمد والشكر.. فإذا كنت قد حصلت على هذا النجاح مبكرًا لما شعرت بهذا النجاح؛ فهناك الكثير من الناس الذين يحققون أهدافهم ورغم ذلك لا يكونون سعداء؛ وذلك لأنها لا تكون مبنية على قيم عليا، ويحصلون عليها سريعًا، ولأنك لا تشعر بأنك تستحقها فلن تستمر عليها، وستجد نفسك غير سعيد.



مساعدة الآخرين

ثم بعد ذلك المرحلة التالية، وهي مساعدة الآخرين.. فبعد أن وسع الله سبحانه وتعالى عليك، ووسع أهدافك، وأعانك على تحقيقها، فلا بد أن تساعد الناس، بل تساعد أكبر عدد منهم، فإذا أردت أن تستمر أفكارك في الزمن فلا بد وأن تعطيها للآخرين، كما قيل لزيـنو: أنت من حكماء هذا العصر.. فقال لهم: لن أكون حكيمًا حتى أصنع الحكماء.. فكي تصل إلى الحكمة لابد أن تصنع الحكماء، فأنت حققت هدفك، فلا بد أن تساعدك غيرك كي يحقق أهدافك، وهنا تكتمل وتصبح حلقة وصل من الله عز وجل في العطاء؛ فأنت تستقبل من الله عز وجل، وتعطي الآخرين باستمرار، فعندما تأخذ لابد أن تفكر في غيرك، ولا بد أن تعطي، وكن دائمًا كريمًا، وتذكر عندما تصنع مستقبلك أن تأخذ بكل الأسباب، والأسباب تأتي من الجوارح، وهي الحواس الخمس، وتتوكل على المولى عز وجل، وهي تأتي من راحة القلوب والصدور؛ لأن القلب فيه ذاكرة، كما يقول الله سبحانه وتعالى:

﴿ خَتَمَ اللَّهُ عَلَى قُلُوبِهِمْ وَعَلَى سَمْعِهِمْ وَعَلَى أَبْصَارِهِمْ غِشَاوَةٌ وَلَهُمْ عَذَابٌ عَظِيمٌ ﴾ [البقرة: 7].. أي أن القلب نفسه لم يعد فيه ارتباط بالمولى





عز وجل، وأنت لابد وأن تأخذ بكل الأسباب التي سخرها الله لك، والتي علمك إياها.. من القراءة التي تقرأها، والأشرطة التي تسمعها، والفيديو الذي تشاهدها، وكل الناس الذين تتعلم منهم، فلابد وأن تأخذ بكل هذه الأسباب وتضعها في حيز الفعل، وتخطط لها، وتقيمها، وتعديلها، وتتعلم منها، ثم تضعها في حيز الفعل مرة أخرى، وفي الأثناء التي تقوم فيها بكل ذلك تتوكل على المولى عز وجل، والمتوكلون هم الذين يأخذون بالأسباب، ويتوكلون على الله سبحانه وتعالى؛ فهو سبحانه وتعالى يحب هذا النوع من المتوكلين، فعندما تأخذ بالأسباب تكون من أولئك المتوكلين الذين يحبهم المولى عز وجل، وتأكد من ذلك.. أحبك الله وأعزك في الدنيا وفي الآخرة.



الخاتمة

أنا أعجبت جدًا حين قرأت كلمة شوقي:

وما نيل المطالب بالتمني

ولكن تؤخذ الدنيا غلابا

وهذا الكلام يعني أنك إذا جلست في البيت، ولم تقم بأي شيء فلن تحصل على أي شيء، وهناك مثل إنجليزي يقول: لا تفكر في شيء، ولا تعمل شيئًا، فلن تحصل على أي شيء، ولن تصبح شيئًا.

والآن تعال أسألك سؤالاً: هل من الممكن أن تفعل كل ذلك ثم لا تستطيع تحقيق هدفك؟

مؤكد ممكن؛ لأنك إذا لم تحقق هدفك فهناك سبب من اثنين، إما أنك أخذت بالأسباب دون أن ترجع إلى مسبب هذه الأسباب، أو أنك قد أصبت بالغرور؛ لأن النجاح يمكن أن يوصل إلى النجاح، ويمكن أن يوصل إلى الفشل، وهذا الفشل مطلوب؛ كي تركز على قدراتك الحقيقية التي أعطاك الله سبحانه وتعالى إياها، وترجع إلى الله سبحانه وتعالى، وتوكل عليه، وتساعد أكبر عدد من الناس، وهنا «قانون الرجوع».. فلا يمكن أن تساعد أي





شخص دون أن تشعر بالسعادة، وفي نفس الوقت تجد أن الله سبحانه وتعالى يعطيك أكثر وأكثر.

طوال مشوارك في هذه الدنيا لابد أن تتذكر دائماً من أنت وتتذكر أنك أفضل مخلوق عند الله سبحانه وتعالى وأعرف دائماً قيمة نفسك.



في وقت من الأوقات كان هناك صياد، وكان يصطاد أشياء غريبة، كأن يصطاد بقوة ذات شكل عجيب، أو أن يصطاد غزالة صغيرة ويظل يرببها، وفي يوم من الأيام كان على سطح جبل، ووجد بيضة نسر، فكان يريد أن يقوم بتجربة، فأخذ البيضة ووضعها مع بيض الدجاج، وأخذ كذلك النسر معه، وبعد فترة فقس البيض كله في وقت واحد.. بيض الدجاج وبيضة النسر، فظن النسر الصغير نفسه دجاجة، وخرج للحياة ووضع رأسه في الطين، وبدأ يأكل الحبوب مثل باقي الدجاج، وحاول أن يقلد أصواتها ولكنه لم يستطع؛ لأن صوته مختلف عنها تماماً، وذات يوم لاحظ أن هناك طائراً يطير في السماء ولونه ذهبي، يالروعة خلق الله سبحانه وتعالى، وكان جناحه كبيرين، وكان يطير بروعة وثقة، فنظر إليه



وقال: هل من الممكن أن أكون مثل هذا الطائر؟ فقال له جميع الدجاج: اسكت.. اسكت، وابتعد عنه؛ لأن هذا نسر، وقد يأكلك، فهرب النسر مع الدجاج، ولكن كان بداخله شيء يقول له: لماذا لا أكون مثل هذا الطائر؟ أنا عندي إحساس أنني من الممكن أن أكون مثل هذا الطائر.

وذات يوم خرج مبكراً، ونظر للطائر، وحاول أن يقلده ويبسط جناحيه مثل هذا الطائر، وقال: أنا جناحي كبيران مثل هذا الطائر، وليس مثل باقي الدجاج، وأنا أكبر منها بكثير.. وفكر أن يقفز، فخرجت له دجاجة وقالت له: لماذا لا تصدق أنك دجاجة؟ أنت لست سوى دجاجة، وسوف تؤكل إذا لم تهرب من هذا الطائر.. ولكنه لم يتأثر بكلامها، واستمر في محاولاته في القفز من أجل الطيران، فأيقظت باقي الدجاج، فضحكت عليه وسخرت منه، ولكنه استمر في المحاولة، وقفز بالفعل وطار؛ وتأكد أنه نسر وليس دجاجة، وهذا الذي أريدك أن تتذكره باستمرار، إنك لست نسراً، ولكنك أفضل مخلوق عند الله عز وجل، ولا تجعل الدجاج يسخر منك، احذر من أولئك الذين يسرقون أحلام الناس أن يسرقوا أحلامك، ولا تجعل الناس تؤثر عليك، ومهما قابلت من صعوبات تذكر أن الصعوبات من عند الله عز وجل، وكلما صبرت يعطيك الله عز وجل أكثر وأكثر، وهناك مثل قاله هو ميروس، قال: «على الإنسان الاجتهاد والكفاح كي يهبه الخالق





التي سير والنجاح.. وطوال حياتك كن من المحسنين، وتذكر قول الحق سبحانه وتعالى: ﴿وَكَذَلِكَ مَكَّنَّا لِيُوسُفَ فِي الْأَرْضِ يَتَّبِعُوا مِنْهَا حَيْثُ يَشَاءُ نُفِضُ بِرَحْمَتِنَا مَنْ نَشَاءُ وَلَا نُضِيعُ أَجْرَ الْمُحْسِنِينَ﴾ [يوسف: 56]، والله سبحانه وتعالى يحب المحسنين، ولأنك محسن وكريم، وهي من صفات الله عز وجل، فلا بد أن تشكر الله عز وجل على هذا الكرم.

وطوال حياتك في هذه الدنيا ضع نفسك في حيز الفعل وضع نفسك في حيز المجهود، وكلما بذلت مجهودًا أكثر فإنك تستفيد أكثر، وهناك مثل عربي يقول: من جد وجد.. فأنت تتعب، والله لا يمكن أن يضيع تعبك، إن الله سبحانه وتعالى لا يضيع أجر من أحسن عملاً، وتذكر باستمرار أن كل شيء يحدث في حياتك يحدث لسبب، وهذا السبب يخدمك.

والآن، وقبل أن أختتم أريد أن أعطيك إستراتيجية جميلة. كيف تشعر باسترخاء جميل، وتصنع مستقبلك بطريقة جميلة. فاترك كل شيء تعلمه، واقرأ هذه السطور مرة، ثم بعد ذلك قم بها بمفردك..

خذ نفسًا عميقًا في 4 عدات، ثم أخرج الزفير في 8 عدات ببطء، الشهيق من الأنف، والعد أربعة، والزفير من الفم، والعد ثمانية..



والآن أرح عضلات عينيك تمامًا لدرجة ألا تستطيع أن تريحها أكثر من ذلك.

والآن.. ابدأ أرح كل مكان في جسمك، وابدأ من أول أصابع قدمك اليمنى، ثم أصابع قدمك اليسرى، واشعر بأنها مسترخية، وأرح رجلك اليمنى، واشعر بأنها مسترخية، وأرح رجلك اليسرى، واشعر بأنها مسترخية، ولاحظ أن الراحة تصعد إلى ركبتك وأرح ركبتك اليمنى، واشعر بأنها مسترخية، وأرح ركبتك اليسرى، واشعر بأنها مسترخية، ولاحظ أن الاسترخاء يصعد إلى جسمك بهدوء وتلمس كل جزء وكل عضلة في جسمك، إلى أن تصل إلى بطنك، وأرح بطنك تمامًا من الداخل ومن الخارج، واشعر بأنها مسترخية، ولاحظ أن الراحة تصل الآن إلى صدرك، واشعر بأن صدرك مسترخ تمامًا، وأرح كتفك الأيمن، واشعر بأنه مسترخ، وأرح كتفك الأيسر، واشعر بأنه مسترخ، وأرح ذراعك اليمنى، واشعر بأنها مسترخية، وأرح ذراعك اليسرى، واشعر بأنها مسترخية، وأرح أصابع يدك اليمنى، واشعر بأنها مسترخية، وأرح أصابع يدك اليسرى، واشعر بأنها مسترخية، واجعل الراحة تصل إلى حلقك، واشعر بأنه مسترخ، وتصل إلى وجهك، ارح كل جزء في وجهك، واشعر بأنه مسترخ.

واجعل الراحة تصل إلى رأسك، واشعر أنه مسترخ، وبالتالي اجعل الراحة تصل من رجلك إلى رأسك وكل جزء من جسمك





مسترخ، وأرح رأسك من الخلف، واشعر أنه مسترخ، وأرح حلقك، واشعر أنه مسترخ، وأرح كتفيك، واجعل الراحة والاسترخاء ينزلان إلى ظهرك فقرة فقرة، واشعر بالراحة، إلى أن تصل إلى كعب رجلك..

فمن أول كعب رجلك إلى رأسك من الأمام، ومن رأسك من الخلف إلى كعب رجلك.. حولك طاقة هدوء واسترخاء وراحة..

والآن أريدك أن تتخيل أنك تنزل عشر درجات سلم في سلام وهدوء، وكل درجة تنزلها تجعلك تسترخي أكثر وأكثر، وتنزل الدرجة العاشرة وتسترخي أكثر، والتاسعة تستمر في الراحة والاسترخاء، والثامنة ترتاح أكثر، والسابعة فتشعر براحة منتشرة في كل خلايا جسمك، والسادسة تكون كل عضلة في جسمك في استرخاء وراحة، والخامسة ترتاح أكثر وأكثر، والرابعة تدخل في شدة الراحة والاسترخاء، والثالثة وكأنك تدخل في عالمك الداخلي وتلغي عالمك الخارجي، والثانية تشعر براحة تامة داخلية وخارجية، وفي الأخيرة تشعر باسترخاء تام، ومن هنا تلاحظ أن أمامك باباً، وأنت تعرف ما هو شكل هذا الباب، ولا يشترط أن تراه بالتفصيل، ولكنك تعرف شكله جيداً، اقترب من الباب.. وراء هذا الباب يوجد طريق يؤدي إلى مستقبلك، افتح الباب.. ستجد ضوءاً، هذا الضوء مريح لجسمك وأعصابك، ابدأ وامش في هذا الطريق، وتمر الأيام والساعات والدقائق في الضوء



المريح، وكل خطوة تمشيها تحقق فيها هدفًا، والهدف يوصلك إلى هدف آخر، ويربطك أكثر برؤيتك وغايتك، وتشعر أن غرضك يزيد قوة، وتمشى أكثر وأكثر، حتى تصل إلى رؤيتك وتحقق أهدافك، وتنظر خلفك من ناحية اليمين وتلاحظ الإستراتيجية التي استخدمتها لتحقيق رؤيتك، وتقول: الحمد لله.. وتنظر خلفك من ناحية اليسار، وتنظر إلى التحديات التي مرت بك، وكيف استطعت أن تتخطاها، وتقول: الحمد لله؛ فانت الآن قد حققت رؤيتك.. ولاحظ يا ترى أين أنت الآن؟ ماذا تلبس؟ ومن حولك؟ وما هي حالة الطقس؟ وماذا تسمع؟ وبم تشعر؟

ومن هنا اصنع لنفسك صورة كبيرة، وضع فيها كل الألوان التي تحبها، وسلط عليها الضوء بالدرجة التي تفضلها، وكبر حجمها للدرجة التي تريدها، وقربها منك للدرجة التي أنت تريدها... والآن.. كأنك تدخل بداخلها، وتشعر بها، وتنفس بداخلها، إلى أن تصبح أنت وصورتك شيئًا واحدًا.

والآن اخرج من الصورة، ودعها إلى أن تطفو فوقك وحولك، ومن هنا ردد 3 مرات: الحمد لله.. الحمد لله.. الحمد لله...

ثم ارجع من نفس الطريق الذي أتيت منه، الدقائق والثواني والساعات والأيام، وارجع إلى مكانك في الوقت الحاضر، ومن هنا انظر إلى هناك، ستجد أن صورتك قد تحققت، ورؤيتك قد





تحقققت، ومن هنا ننظر وتقول: إنها مسألة وقت.. إن شاء الله سوف أحقق رؤيتي.. ثم ادخل من نفس الباب الذي خرجت منه، وستجد الدرجات العشر التي نزلت عليها، وكل درجة تصعدھا تجد لها قيمة ومعنى، وتصعد الدرجة الأولى، وهي التقبل الذاتي، وتشعر كيف أنك متقبل نفسك تمامًا، وتعرف أنك أفضل مخلوق عند الله سبحانه وتعالى، وتصعد الدرجة الثانية، وهي صورتك الذاتية، وأنت تربي نفسك بوضوح عندما تحقق رؤيتك، وتصعد الدرجة الثالثة، وهي التقدير الذاتي، أي تقدير نفسك وخبراتك وتجاربك ومهاراتك أكثر من أي وقت آخر في حياتك، وتصعد الدرجة الرابعة، وهي الاعتقاد، أي اعتقادك في قدراتك أصبح أقوى، وتصعد الدرجة الخامسة، وقد أصبحت تعرف أنك فعلاً تستحق أن تحقق أهدافك وتعيش أحلامك، وتصعد الدرجة السادسة، وهي الرغبة، فلقد أصبحت رغبتك مشتتة أن تصل بإذن الله إلى القمة، وتصعد الدرجة السابعة، وهي القدرات، فلقد أصبحت تكتشف كل يوم قدرات لم تخطر لك على بال، وتصعد الدرجة الثامنة، وهي أن تتعلم إستراتيجيات جديدة، حتى تصنع قدراتك في الفعل، وتصعد الدرجة التاسعة، وهي الثقة، فثقتك بنفسك الآن زادت أكثر من أي وقت آخر، وتصعد الدرجة العاشرة، وهي الطاقة الروحية، ولا بد أن توجه كل طاقتك الروحية، لا بد أن توجه كل طاقتك بقلبك وذهنك إلى الله عز وجل، فاشكر



د. إبراهيم الفقي

المولى عز وجل، واحمده سبحانه وتعالى، وعظمه في نفسك،
واشعر بهذه الطاقة الروحانية الجميلة.



والآن.. خذ نفسًا عميقًا ومع الزفير قل:
الحمد لله.. ثلاث مرات.. وارجع وأنت منتعش
تمامًا وافتح عينيك.



وكل يوم قبل أن تنام اشرب قليلاً من الماء، وخذ نفسًا عميقًا،
واتركه مع الزفير، وأغمض عينيك وكرر داخليًا، أنا أستطيع تحقيق
أهدافي بإذن الله عز وجل.

أنا أحقق أهدافي، وأعيش أحلامي بإذن الله، ورؤيتي واضحة،
والله سبحانه وتعالى يحميني ويرشدني إلى الطريق الصواب في
كل وقت، وفي كل مكان، وأنا أنتمي إلى الله عز وجل، وعندني
القدرة أن أصنع مستقبلي، وأنا قررت أن أوقف قدراتي، وأن أصنع
مستقبلي.





وفي النهاية:

تذكر باستمرار.. عش كل لحظة وكأنها
آخر لحظة في حياتك، عش بحبك لله
سبحانه وتعالى. عش بالتخلق بأخلاق
الرسول ﷺ. وبعد ذلك عش بالكفاح. وعش
بالحب.



وفي النهاية.. قدر قيمة الحياة.
وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.



رسالة
من
صديق





ممن اليوم..

لاحظ أفكارك قبل أن تتحول إلى تركيز.

لاحظ تركيزك قبل أن يتحول إلى إحساس.

لاحظ إحساسك قبل أن يتحول إلى سلوك.

لاحظ سلوكك قبل أن يتحول إلى نتائج.

لاحظ نتائجك قبل أن تحدد مصيرك.

أنت لست العنوان الذي أعطيته لنفسك أو أعطاه لك الآخرون.

أنت لست اكتئاباً أو قلقاً أو إحباطاً أو توتراً أو هشلاً.

أنت لست سنك أو وزنك أو شكلك أو حجمك أو لونك.

أنت لست الماضي ولا الحاضر ولا المستقبل

أنت أفضل مخلوق خلقه الله عز وجل.

فلو كان أي إنسان في الدنيا حقق أي شيء،

يمكنك أنت أيضاً أن تحققه بل

وتتفوق عليه بإذن الله تعالى.

وتذكر دائماً أن:

الليل هو بداية النهار، والشتاء هو بداية الصيف،
والألم هو بداية الراحة، والتحديات هي بداية الخير،
والتفاؤل بالخير هو بداية القوة الذاتية
لذلك..



عش كل لحظة
كأنها آخر لحظة
في حياتك،
عش بالإيمان،
عش بالأمل،
عش بالحب،
عش بالكفاح،

عش بالتطبع بأخلاق الرسول ﷺ
والصحابية الكرام
والأولياء الصالحين، وقدر
قيمة الحياة.

د. إبراهيم الفقي

الفهرس

7	مقدمة
21	الجزء الأول: أيقظ قدراتك
22	أيقظ قدراتك
65	كيف تصنع مستقبلك
94	الرؤية
105	الجزء الثاني: اصنع مستقبلك
106	اصنع مستقبلك
108	الرؤية
111	الرغبة المشتعلة
113	الاعتقاد الذاتي
115	الأهداف
124	التنفيذ
128	القوة الثلاثية «الالتزام، والإصرار، والانضباط» ...





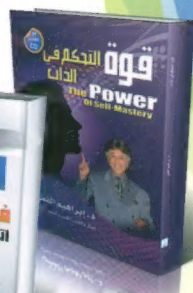
- 131 المرونة
- 134 الاستحقاق
- 135 مساعدة الآخرين
- 137 الخاتمة



Inv: 15

Date:6/2/2014





للنشر والتوزيع

التوزيع

المجموعة الدولية
للنشر والتوزيع

جميع الحقوق محفوظة للناس

Bibliotheca Alexandrina



1195019